

Manual de Habilidades Socioemocionales

Aportaciones a la educación obligatoria



Índice

	Página
1. Introducción	1
2. Inteligencia emocional	4
2.1 Las emociones	4
2.2 La inteligencia emocional	8
2.3 Inteligencia Intrapersonal	11
2.3.1 De la inteligencia interpersonal a la búsqueda de talentos	14
2.4 Inteligencia Interpersonal	18
2.4.1 De la inteligencia interpersonal a la inteligencia social	26
2.4.2.1 La conducta prosocial	31
3. Inteligencias múltiples	32
3.1 Inteligencia lógico-matemática	33
3.1.1 Resolución de problemas	38
3.1.2 Toma de decisiones	45
3.2 Inteligencias múltiples y aprendizaje	49
3.2.1 Estilos de aprendizaje	49
3.2.2 Aprendizaje continuo	53
3.3 Inteligencias múltiples y creatividad	54
3.3.1 El proceso creativo	55
3.3.2 De la creatividad a la innovación	59
3.3.1 Creatividad y emprendimiento	59
4. Aportaciones a la Educación obligatoria	63
4.1 Perfil de egreso de la educación obligatoria	63
4.1 Temario de habilidades socioemocionales: Una propuesta para aportar al perfil de egreso de la educación primaria.	65
4.2 Temario de habilidades socioemocionales: Una propuesta para aportar al perfil de egreso de la educación secundaria.	69
4.3 Temario de habilidades socioemocionales: Una propuesta para aportar al perfil de egreso de la educación media superior.	73
5. Bibliografías.	79

1. Introducción

En el siglo XXI, las competencias, destrezas y habilidades se han convertido en el factor clave para lograr el bienestar individual y el éxito económico de una sociedad. La iniciativa original de la Organización Mundial de la Salud (OMS) de impulsar la educación en habilidades para la vida en escuelas y colegios, surgió del creciente reconocimiento de que, debido a los cambios culturales y en los estilos de vida, con frecuencia las Niñas, Niños y Adolescentes (NNA), actualmente no están equipados con las destrezas necesarias para enfrentar los enormes desafíos y presiones del mundo contemporáneo.

En distintos momentos a lo largo de la historia de la educación, en el mundo se ha reconocido el valor intrínseco de las habilidades psicosociales, aunque sólo hasta hace poco este interés se ha traducido en iniciativas de cobertura nacional. En el informe de Jacques Delors de la UNESCO (1996), se señala que para hacer frente a los nuevos desafíos del siglo XXI se hace imprescindible asignar nuevos objetivos a la educación, y por lo tanto modificar la idea que se tiene de su utilidad. Con objeto de cumplir su misión, la educación debe organizarse en torno a cuatro pilares:

A APRENDE A CONOCER

B APRENDE A HACER

C APRENDE A CONVIVIR

D APRENDE A SER

Generalmente se considera que hasta ahora la práctica educativa se ha centrado en el primero, y en menor medida en el segundo. Los dos últimos han estado prácticamente ausentes; los cuales tienen mucho en común con la inteligencia emocional.

La Inteligencia emocional, es una forma de interactuar con el mundo, que tiene en cuenta las emociones y sentimientos, y engloba habilidades tales como el control de los impulsos, la autoconciencia, la motivación, el entusiasmo y la perseverancia.

Estas características configuran rasgos de carácter como: la autodisciplina, la compasión, el altruismo, la empatía, conciencia social, entre otros, que resultan indispensables para una buena y creativa adaptación social.

Aunado a lo anterior, a través de las aportaciones de la inteligencia emocional, el concepto de éxito ha evolucionado, antes se pensaba que una persona tenía éxito en su vida por su inteligencia racional, y aunque es un factor determinante, no es lo único; Goleman, determinó que las condiciones intelectuales no son la única garantía de éxito en el ámbito personal, profesional y social, sino tan sólo un factor.

Así mismo Rosabeth Moss Kanter comenta que, hay que dejar de pensar en gente y comenzar a pensar en talentos, para poder enfrentar con éxito una sociedad cambiante, marcando una gran diferencia en nuestras relaciones personales, familiares y laborales.

Por otra parte, la teoría de las Inteligencias múltiples acentúa la rica diversidad de formas en que las personas muestran sus talentos dentro de cada inteligencia, así como entre las inteligencias. La teoría de las inteligencias múltiples nos presenta una comprensión más amplia del ser humano y de las distintas formas que tiene de aprender, y manifestar sus conocimientos intelectuales y sociales.

Así pues, la inteligencia es mucho más que erudición. Y es que, saber mucho no significa estar capacitado para desenvolverse en el mundo social y productivo actual; también es necesario saber aplicar los conocimientos a la práctica diaria, aprender de manera continua, ser capaces de solucionar los problemas que se presenten, trabajar en equipo; además de compartir experiencias y conocimientos que ayuden a que la sociedad se fortalezca. Por lo que es importante considerar la adquisición y desarrollo de habilidades sociales y emocionales.

Potencializar habilidades socioemocionales en NNA, promueve un mejor bienestar emocional; una mayor calidad y cantidad de redes interpersonales y de apoyo social; son menos propensos a realizar comportamientos disruptivos, agresivos o violentos; pueden llegar a obtener un mayor rendimiento escolar al enfrentarse a situaciones de estrés con mayor facilidad, se reduce el riesgo de que consuman sustancias adictivas; toleran la frustración; no se rinden ni irritan fácilmente cuando no se ven cumplidos sus objetivos.

De este modo, conceptos como los de habilidades sociales, inteligencia emocional e inteligencias múltiples, surgen con ímpetu como potencialidades humanas que se han de desarrollar para alcanzar una mayor satisfacción y bienestar personal e interpersonal, lo cual impacta a su vez, en la obtención de mejores empleos y mejores condiciones de vida.

Por lo que, el presente programa tiene como objetivo: promover habilidades socioemocionales de jóvenes en riesgo de violencia.

Los 9 temas que conforman dicho programa, son:



2. Inteligencia emocional

2.1 LAS EMOCIONES

El interés del hombre por la comprensión de los orígenes y causas de las emociones se remonta desde incluso cinco siglos antes de Cristo; Hipócrates decía que nuestra estabilidad emocional dependía del equilibrio de cuatro humores: sangre, flema, bilis amarilla y bilis negra. De ahí que todavía conservemos el término humor para referirnos a nuestros estados de ánimo. Un exceso de bilis negra, por ejemplo, era para Hipócrates la causa de la depresión, por eso se llamó a ésta también “melancolía” que viene de melanos-negro y kolos-bilis.

Habitualmente se entiende por emoción una experiencia multidimensional con al menos tres sistemas de respuesta: cognitivo/subjetivo; conductual/expresivo y fisiológico/adaptativo. Cada una de estas dimensiones puede adquirir especial relevancia en una emoción en concreto, en una persona en particular, o ante una situación determinada.

Desde la parte fisiológica los estados emocionales son causados por la liberación de hormonas y neurotransmisores, que luego convierten estas emociones en sentimientos. Los neurotransmisores más importantes son: la dopamina, serotonina, noradrenalina, cortisol y la oxitocina.

Hay quienes consideran que; las emociones están alineadas con el cuerpo, y los sentimientos con la mente. En todo caso es importante distinguir emoción de sentimiento; la emoción es la reacción breve, relacionada con la conciencia inmediata, la reacción espontánea, intensa e instantánea. Y el sentimiento dura más tiempo, de hecho, los sentimientos son el resultado de las emociones.

Los sentimientos son más duraderos que las emociones, pero las emociones son más intensas que los sentimientos. Las emociones son reacciones psicofisiológicas ante diversos estímulos, mientras que los sentimientos son evaluaciones conscientes de nuestras emociones.

Todas las emociones tienen alguna función que les confiere utilidad y permite que el individuo ejecute con eficacia las reacciones conductuales apropiadas. Incluso las emociones más desagradables tienen funciones importantes en la adaptación social y el ajuste personal. John Marshall Reeve en su libro “Motivación y emoción” (1994), señala que la emoción tiene tres funciones principales:

1 Función adaptativa. Quizá una de las funciones más importantes de la emoción sea la de preparar al organismo para que ejecute eficazmente la conducta exigida por las condiciones ambientales, movilizandole la energía necesaria para ello, así como dirigiendo la conducta (acercando o alejando) hacia un objetivo determinado. Bajo esta perspectiva Rober Plutchik (médico y psicólogo que desarrolló la teoría evolucionista de las emociones) destaca ocho emociones y su función principal. (véase tabla 2.1)

2 Función social. Puesto que una de las funciones principales de las emociones es facilitar la aparición de las conductas, la expresión de las emociones permite a los demás predecir el comportamiento asociado con las mismas, lo cual tiene un indudable valor en los procesos de relación interpersonal. Se destacan varias funciones sociales de las emociones, como son las de facilitar la interacción social, predecir la conducta de los demás, permitir la comunicación de los estados afectivos, o promover la conducta prosocial. Emociones como la felicidad favorecen los vínculos sociales y relaciones interpersonales, mientras que la ira puede generar repuestas de evitación o de confrontación.

3 Función motivacional. Una conducta "cargada" emocionalmente se realiza de forma más vigorosa. La relación entre motivación y emoción no se limita al hecho de que en toda conducta motivada se producen reacciones emocionales, sino que una emoción puede determinar la aparición de la propia conducta motivada, dirigirla hacia determinado objetivo y hacer que se ejecute con intensidad.

Lenguaje subjetivo	Lenguaje funcional
Miedo	Protección
Ira	Destrucción
Alegría	Reproducción
Tristeza	Reintegración
Confianza	Afiliación
Asco	Rechazo
Anticipación	Exploración
Sorpresa	Orientación

tabla 2.1

A lo largo de la historia de la humanidad, cognición y emoción habían sido considerados procesos independientes y en cierta medida contrapuestos. Gracias a las influyentes aportaciones de científicos y neurólogos como Joseph Ledoux y Antonio Damasio, se ha aceptado considerar que la consciencia no es el único elemento que ocupa la mente o, dicho de otro modo, que

el cerebro, cuya operación produce lo que llamamos el pensamiento consciente, es igualmente el origen de las emociones.

Son muchas las emociones que podemos experimentar los seres humanos. Algunas han sido llamadas "emociones primarias" como son el miedo, la ira, la alegría, la tristeza, el disgusto y la sorpresa, emociones que van acompañadas de patrones de conducta tales como respuestas faciales, motoras, vocales, endocrinas y automáticas, hasta cierto punto estereotipadas y que son reconocibles por encima de diferencias culturales y raciales en los seres humanos.

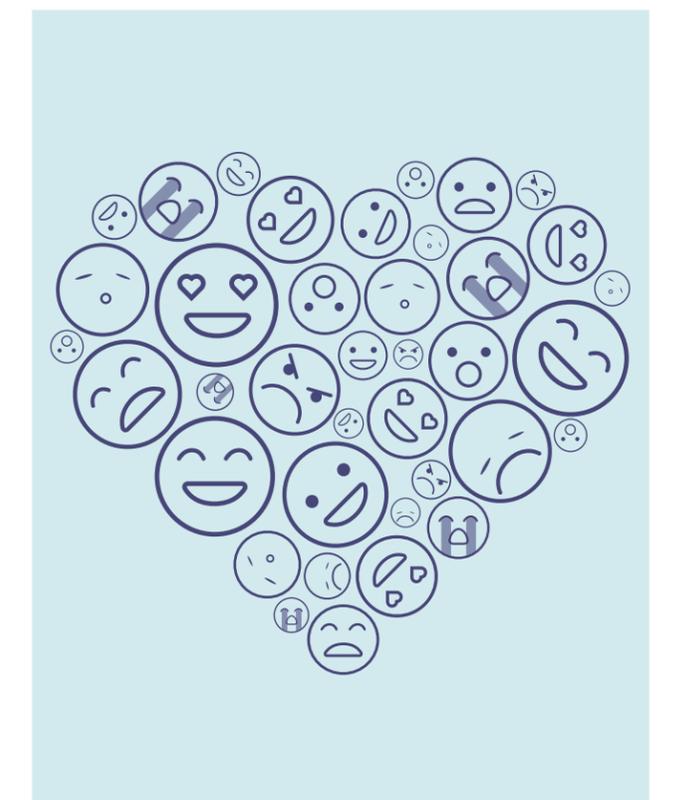
Se distinguen también otras muchas emociones, como la envidia, la vergüenza, la culpa, la calma y muchas más que se denominan "emociones secundarias", con un componente cognitivo más alto y que van además siempre asociadas a las relaciones

interpersonales. Unas y otras constituyen sin duda parte esencial de nuestra vida, a la que confieren color y carácter. (véase tabla 2.2)

En los seres humanos emoción y cognición están integradas; ser solamente racionales nos niega el acceso a una fuente compleja de conocimiento emocional, que informa adaptativamente a la acción y

contribuye a la resolución de problemas y a la toma de decisiones.

Las emociones son indispensables para la toma de decisiones porque orientan en la dirección adecuada, siempre y cuando estemos conscientes de la emoción. Nuestro bagaje emocional tiene un extraordinario valor de supervivencia y esta importancia se ve confirmada por el hecho de que las emociones han terminado integrándose en el sistema nervioso en forma de tendencias innatas y automáticas (Goleman, 2001).



ALEGRÍA	<p>Manifestaciones. Placer, felicidad, contento, dicha, diversión, orgullo, gratificación, satisfacción, euforia.</p> <p>Procesos cognitivos implicados. Facilita la empatía, lo que favorecerá la aparición de conducta altruista. Favorece el rendimiento cognitivo, solución de problemas y creatividad, así como el aprendizaje y la memoria.</p> <p>Función. Incremento en la capacidad para disfrutar de diferentes aspectos de la vida. Genera actitudes positivas hacia uno mismo y los demás, favorece el altruismo y empatía. Establecer nexos y favorecer las relaciones interpersonales, ensanchar de vigorosidad, competencia, trascendencia y libertad.</p>	
	<p>Manifestaciones. Furia, resentimiento, rencor, cólera, enojo, indignación, fastidio, irritabilidad, hostilidad.</p> <p>Procesos cognitivos implicados. Focalización de la atención en los obstáculos externos que impiden la consecución del objetivo o son responsables de la frustración. Incapacidad o dificultades para la ejecución eficaz de procesos cognitivos.</p> <p>Función. Movilización de energía para las reacciones de autodefensa. Eliminación de los obstáculos que impiden la consecución de los objetivos deseados y generan frustración. Si bien la ira no siempre concluye en agresión, al menos sirve para inhibir las reacciones indeseables de otros sujetos e incluso evitar una situación de confrontación</p>	
MIEDO	<p>Manifestaciones. Temor, ansiedad, nerviosismo, preocupación, inquietud, incertidumbre, pavor, terror, fobia-pánico.</p> <p>Procesos cognitivos implicados. Valorización primaria: amaneza. Valorización secundaria: ausencia de estrategias de afrontación apropiadas. Reducción de la eficacia de los procesos cognitivos, abnubilación. Focalización de la percepción casi con exclusividad en el estímulo temido.</p> <p>Función. Facilitación de respuestas de escape o evitación de la situación peligrosa. Al prestar una atención casi exclusiva al estímulo temido, facilita que el organismo reaccione rápidamente ante el mismo. Moviliza gran cantidad de energía. El organismo puede ejecutar respuestas de manera mucho más intensa que en condiciones normales.</p>	
	<p>Manifestaciones. Pesar, melancolía, pesimismo, autocompasión, soledad, desesperación, depresión.</p> <p>Procesos cognitivos implicados. Valoración de pérdida o daño que no puede ser reparado. La tristeza puede inducir a un proceso cognitivo característico de depresión.</p> <p>Función. Unión con otras personas, especialmente con aquéllos que se encuentran en la misma situación. Valoración de otros aspectos de la vida que antes de la pérdida no se les prestaba atención. Comunicación a los demás que no se encuentran bien y ello puede generar ayuda de otras personas.</p>	
SORPRESA	<p>Manifestaciones. conmoción, asombro, desconcierto.</p> <p>Procesos cognitivos implicados. Atención y memoria de trabajo dedicadas a procesar la información novedosa. Incremento en general de la actividad cognitiva.</p> <p>Función. Facilitar procesos atencionales, conductas de exploración e interés por la situación novedosa. Dirigir los procesos cognitivos a la situación que se ha presentado.</p>	
	<p>Manifestaciones. Repulsión, náuseas. Necesidad de evitación o alejamiento del estímulo. Si el estímulo es oloroso o gustativo aparecen sensaciones gastrointestinales desagradable, tales como náuseas.</p> <p>Procesos cognitivos implicados. Aumento en reactividad gastrointestinal. Tensión muscular.</p> <p>Función. Generación de respuestas de escape o evitación de situaciones desagradables o potencialmente dañinas para la salud. Los estímulos suelen estar relacionados con la ingesta de forma que la cualidad fundamental es olfativa u olorosa. Potencias hábitos saludables, higiénicos y adaptativos.</p>	

tabla 2.2

2.2 LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

“La esencia de la inteligencia emocional es tener tus emociones Trabajando para ti y no en tu contra”.
Reuven Bar-On

Existe una razón para que seamos emocionales, pues nuestras emociones son parte de nuestra inteligencia. Las emociones son importantes para el ejercicio de la razón. El cerebro emocional se halla tan implicado en el razonamiento como lo está el cerebro pensante. La emoción guía nuestras decisiones instante tras instante, trabajando mano a mano con la mente racional y capacitando, o incapacitando, al pensamiento mismo. Evans (2002) sostiene, incluso, que un ser que careciera de emociones no sólo sería menos inteligente, sino que también sería menos racional.

Para Goleman (2001), todos tenemos dos mentes; una mente que piensa y otra que siente y estas dos formas de conocimiento interactúan para construir nuestra vida mental. La mente racional es la modalidad de comprensión de la que solemos ser más conscientes, nos permite ponderar y reflexionar. El otro tipo de conocimiento, más impulsivo y más poderoso -aunque a veces ilógico- es la mente emocional.

El término de “Inteligencia emocional” fue acuñado por Salovey y Mayer en 1990 y definida por estos autores como un tipo de inteligencia social, que engloba la habilidad

de controlar nuestras propias emociones y las de los demás, así como de discriminar entre ellas y utilizar la información que nos proporcionan para guiar nuestro pensamiento y nuestras acciones. Es decir, se refiere a la capacidad de una persona para comprender sus propias emociones y las de los demás, expresarlas de forma que resulten beneficiosas para sí mismo y la cultura a la que pertenece. Para estos autores la inteligencia emocional incluye la evaluación Verbal y no verbal, la expresión emocional, la regulación de la emoción en uno mismo y en otros y la utilización del contenido emocional en la solución de problemas.

Existen diversas definiciones de Inteligencia emocional, casi tantas como autores han escrito sobre el tema tratado. Sin embargo, uno de los principales autores, Goleman (1995), se refiere a la inteligencia emocional como un conjunto de destrezas, actitudes, habilidades y competencias que determinan la conducta de un individuo, sus reacciones o sus estados mentales. Definiendo inteligencia emocional como “la capacidad de reconocer nuestros propios sentimientos y los de los demás, de motivarnos y de manejar adecuadamente las relaciones”.

Más tarde Goleman, reformularía esta definición de la siguiente manera: “la capacidad para reconocer nuestros propios sentimientos y los de los demás, para motivarse y gestionar la emocionalidad en nosotros mismos y en las relaciones interpersonales”.

La Inteligencia emocional es una forma de interactuar con el mundo, que tiene en cuenta los sentimientos, y engloba habilidades tales como el control de los impulsos, la autoconciencia, la motivación, el entusiasmo, la perseverancia y/o la agilidad mental. Estas características configuran rasgos de carácter como: la autodisciplina, la compasión o el altruismo, que resultan indispensables para una buena y creativa adaptación social.

Para Goleman la Inteligencia emocional se sustenta en cinco principios que son básicos en la estructura de la Inteligencia emocional y que se refuerzan entre sí, estos son.

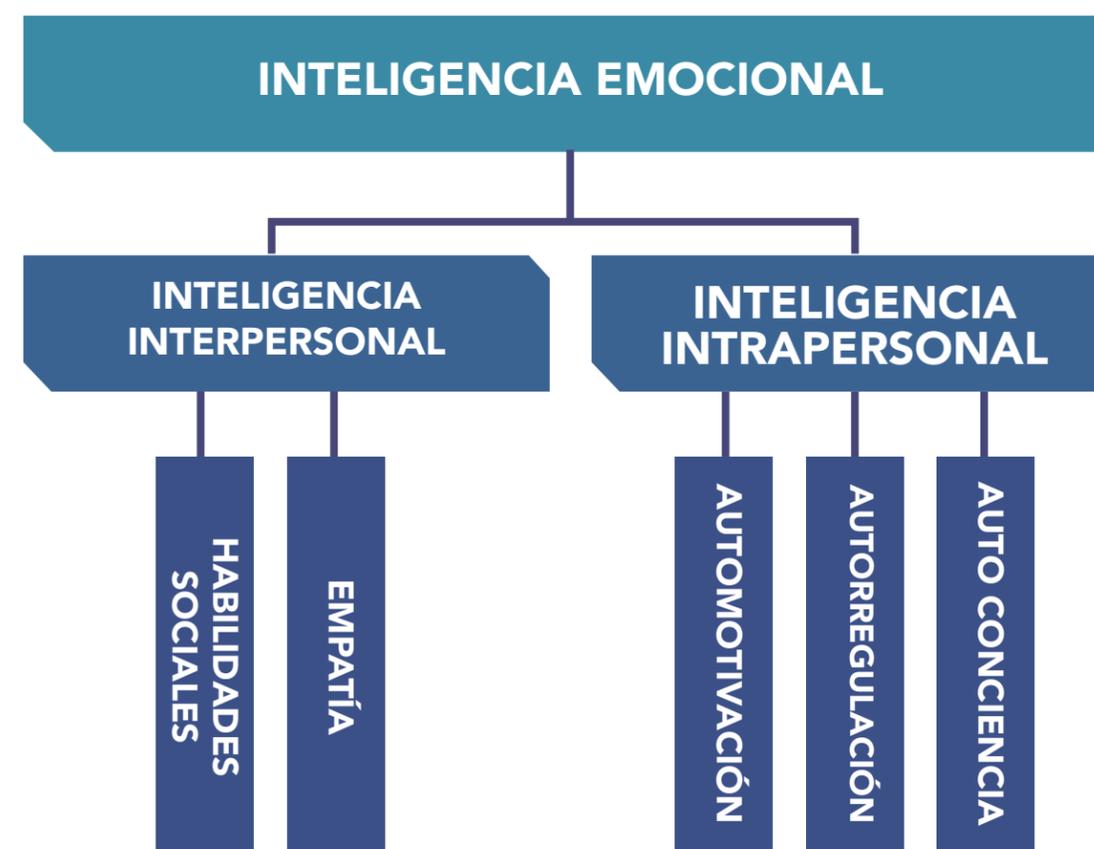
- 1 **Recepción.** Cualquier cosa que incorporemos por cualquiera de nuestros sentidos.
- 2 **Retención.** Corresponde a la memoria, que incluye la retentiva (o capacidad de almacenar información y el recuerdo, la capacidad de acceder a esa información almacenada).
- 3 **Análisis.** Función que incluye el reconocimiento de pautas y el procesamiento de la información.
- 4 **Emisión.** Cualquier forma de comunicación o acto creativo, incluso del pensamiento
- 5 **Control.** Función requerida a la totalidad de las funciones mentales y físicas.

La relación de estos principios hace que sean retroalimentados unos con otros; las tres primeras funciones convergen en la cuarta, es decir, la emisión o expresión ya sea mediante el mapa mental, el discurso, el gesto u otros recursos, de aquella que se ha recibido, retenido y analizado. La quinta categoría, la del control, se refiere a la actividad general del

cerebro por la cual éste se constituye en “desertor” de todas nuestras funciones mentales y físicas, incluyendo la salud general, actitud y las condiciones ambientales. Esta categoría es de particular importancia porque una mente y un cuerpo sanos son esenciales para que los otros cuatro funcionen; recibir, retener, analizar y emitir puedan operar en la plenitud de su potencial.

De acuerdo con lo planteado por Goleman, la Inteligencia emocional tiene un componente Intrapersonal y un componente Interpersonal. Lo Intrapersonal comprende las capacidades para la identificación, comprensión y control de las emociones en uno mismo, que se manifiestan en la autoconciencia y el autocontrol.

El componente Interpersonal, comprende a su vez la capacidad de identificar y comprender las emociones de las otras personas, lo que se denomina como ser empático; y la capacidad de relacionarnos socialmente de una manera positiva; es decir, poseer habilidades sociales.



2.3 LA INTELIGENCIA INTRAPERSONAL

*"La esencia de la inteligencia emocional es tener tus emociones trabajando para ti y no en tu contra".
Reuven Bar-On*

estados internos, preferencias, recursos e intuiciones, se enfoca en identificar los sentimientos mientras éstos ocurren. En ese sentido, es importante enmarcar que la autoconciencia es el pilar fundamental de la Inteligencia emocional y de la eficacia y eficiencia personal, académica y profesional.

La autoconciencia de racionalizar y saber entender qué pas a en nuestro mundo interior y en nuestro entorno, es la gran particularidad que nos hace humanos y que nos conduce al autoliderazgo:

- a** **Conciencia emocional;** reconocimiento de las propias emociones y sus efectos.
- b** **Autoevaluación precisa;** conocimiento de los propios recursos interiores, habilidades y límites.
- c** **Confianza en uno mismo;** certeza sobre el propio valor y facultades.

Las personas con una fuerte autoconciencia no son demasiado críticas, ni tampoco tienen esperanzas irreales. Más bien, son honestos consigo mismos y con los demás. Y además reconocen cómo sus sentimientos los afectan a sí mismos, a otras personas y al desempeño en la escuela, el trabajo y familia, en general en su entorno.

Autorregulación. Se enfoca en manejar los propios estados internos, impulsos y recursos. La Autorregulación, también conocido como autocontrol, es la capacidad que tiene el individuo para regular de forma consciente y voluntaria, los impulsos y las emociones, los estados de ánimo y sentimientos y, también, para retrasar voluntariamente las gratificaciones, yendo más allá del placer inmediato, mientras se persigue un objetivo superior en el futuro, cuestión que nos convierte en seres propositivos.

Esto no significa negar o reprimir los sentimientos, o emociones. Controlar las emociones no quiere decir suprimirlas. Las emociones nos dan muchas pistas acerca de por qué hacemos lo que hacemos. Su supresión nos priva de esta información. Por otra parte, tratar de suprimirlas no hace que desaparezcan; las deja libres para que salten en cualquier momento.

El control de las emociones es algo muy distinto a querer suprimirlas o ignorarlas. Significa comprenderlas y, luego, utilizar esta comprensión para transformar las situaciones en nuestro beneficio. Para Goleman, las dos habilidades primarias de la "autorregulación" (manejar impulsos y vérselas con las inquietudes) están en el corazón de cinco aptitudes emocionales que son:

- a** **Autodominio.** Mantener bajo control las emociones y los impulsos Perjudiciales.
- b** **Confianza.** Mantener normas de honestidad e integridad.
- c** **Escrupulosidad.** Aceptar la responsabilidad del desempeño personal.
- d** **Adaptabilidad.** Flexibilidad para reaccionar ante los cambios.
- e** **Innovación:** Estar abierto y bien dispuesto para las ideas y los enfoques novedosos y la nueva información.

Lograr el desarrollo de la autorregulación, especialmente durante la infancia y la adolescencia, forma personas que; gestionan de manera adecuada sentimientos, impulsivos y sus emociones conflictivas, permanecen equilibradas, positivas e imperturbables aun en los momentos más críticos, piensan con claridad y permanecen concentrados a pesar de las presiones.

Motivación. Son las tendencias emocionales que guían o facilitan la obtención de las metas. Esta motivación comprende, a su vez, cuatro habilidades emocionales:

- a Afán de triunfo.** Afán orientador de mejorar o responder a una norma de excelencia.
- b Compromiso.** Alinearse con los objetivos de un grupo u organización.
- c Iniciativa.** Disposición para aprovechar las oportunidades.
- d Optimismo.** Tenacidad para buscar el objetivo, pese a los obstáculos y adversidades.

Al sumergirnos en la inteligencia intrapersonal, exploramos formas para alcanzar una mejor comprensión de nosotros mismos, de nuestros deseos y metas y de nuestra naturaleza emocional, con el objetivo último de planificar nuestras experiencias de manera eficaz.

Ir de lo que somos a lo que podemos ser exige no pocos sacrificios y un gran desarrollo de la inteligencia intrapersonal, pues sino conocemos nuestras habilidades y capacidades, poco sabremos de lo que somos capaces de lograr. Con ello se cumple el planteamiento filosófico de que el ser humano, a pesar de no haberse dado a sí mismo la vida, es capaz de transformarla y volverse un autor original y originante de su propio rumbo.

Fomentar en las y los jóvenes la inteligencia intrapersonal, desarrolla en ellos el conocimiento de sus intereses, lo cual implica que tengan que explorar sus sueños y deseos, saber en concreto qué es aquello que les gustaría ser y hacer. Pueden descubrir aspectos internos cuando son capaces de describir sus intereses y objetivos.

2.3.1 De la Inteligencia Intrapersonal a la búsqueda de Talentos

Cuando se avanza en el proceso del propio conocimiento, se puede también lograr mayor respeto, control y estima. Este es un proceso que no se logra de la noche a la mañana. Se inicia cuando se toma conciencia de las propias fortalezas y debilidades y se prolonga durante toda la vida, es decir, es un proceso continuo.

Conocerse a sí mismo también significa construir un sentido propio de las demás personas y del mundo en que se vive, ya que conocerse no es sólo mirar hacia dentro de sí, también es saber con qué redes sociales de afecto, ejemplo, apoyo o reconocimiento se cuenta; saber qué recursos personales y sociales se tienen para enfrentar momentos de adversidad. Es una herramienta básica en el desarrollo personal que lleva a alcanzar objetivos personales y/o profesionales, y a seguir progresando y mejorando como personas, e incluso como miembros de la comunidad a la que se pertenece.

Al reconocer de manera constructiva y objetiva lo que se es, se puede construir un plan a partir de las propias fortalezas y talentos, enfocado a lograr la satisfacción y desarrollo integral en la propia vida, de esta forma también se logra impactar a nivel social, ya que cada uno de manera individual contribuye a generar cambios a nivel personal que impactan a nivel familiar y social.

Del latín talentum, según el diccionario de la Real Academia Española, tiene cuatro acepciones:

- 1** Inteligencia (capacidad de entender).
- 2** Aptitud (capacidad para el desempeño de algo).
- 3** Persona inteligente o apta para determinada ocupación.
- 4** Moneda de cuenta de los griegos y de los romanos.

De manera general, la noción de talento está vinculada a la capacidad para ejercer una cierta ocupación o para desempeñar una actividad. El talento suele estar asociado a la habilidad innata, aunque también puede desarrollarse con la práctica y el entrenamiento necesario.

Todas las personas somos poseedoras de uno o varios talentos, lo importante es ser sinceros y tener pleno conocimiento de uno mismo.

TIPOS DE TALENTO

TALENTOS EVIDENTES

Este tipo de talento se tiene claramente identificado, son esas habilidades y capacidades que se tienen de forma natural y se reconocen como tal. Este tipo de talento se puede identificar cuando dicen algunas de las siguientes expresiones: ¡Soy bueno haciendo esto!, ¡Me fascina hacer esto!, ¡Podría hacer esto todo el tiempo!

Estas personas reconocen que son buenas haciendo específicamente alguna actividad, y conforme sigan practicándola, desarrollaran más estas capacidades hasta llegar al punto de perfeccionarlas. Por ejemplo, Messi desde pequeño tenía el talento para jugar fútbol, él reconoció este talento y por lo tanto lo practico constantemente hasta poder llegar a considerarlo como uno de los mejores deportistas, también podemos mencionar a Mozart quien desde pequeño también descubrió el talento que tenía para tocar el violín y otros instrumentos, así como

componer increíbles melodías, hoy en día es uno de los músicos más destacados de la historia.

Las personas de los anteriores ejemplos, no solo se limitaron a descubrir su talento, sino además buscaron ser expertos a través del esfuerzo, la dedicación y la práctica.

Generalmente las personas que reconocen sus talentos aprenden a potencializarlos de modo que se hacen expertos, el reconocer en qué se es bueno siempre los motivará a ejercerlo de la manera más óptima para tener los mejores resultados. Es importante recordar que cuando se deja de practicar algún talento, por mucho que sea innato en la persona, dejara de ser experto en dicho talento por la falta de práctica.

TALENTOS OCULTOS

No siempre es fácil descubrir cuáles son los talentos que se poseen, pero todos tenemos algunos. Los talentos ocultos son esas habilidades y capacidades que se desconocen conscientemente, o quizás se creen que son normales y que todas las personas los poseen, pero no es así. Por ejemplo, una persona que es excelente dibujante podría pensar que el dibujo es una actividad que "cualquiera lo podría hacer", y no es así, no todas las personas



poseen esta habilidad. Una manera para descubrir cuáles son los talentos ocultos es mediante la obtención de la siguiente información:

1 Escuchar a otros. Muchas veces las personas con las que frecuentemente convivimos pueden ayudarnos a reconocer habilidades que se tienen, seguramente has escuchado a alguien decir que eres bueno haciendo alguna actividad o que eres bueno relacionándote con los demás. Este tipo de comentarios que suelen hacer las personas más cercanas pueden aportar ideas de actividades que hacemos bien sin darnos cuenta.

2 Encontrar lo que hacemos con facilidad. Aquí es importante hacernos la siguiente pregunta ¿Qué actividades se me facilitan hacer, mientras a otras personas les cuestan mucho trabajo hacerlas?

3 Lo que se disfruta hacer. Existen actividades que se disfruta hacer en nuestro tiempo libre y sentimos satisfacción en realizarlas, son actividades que nos salen de manera natural y que nos encanta dedicarles tiempo. Por ejemplo, puede ser que alguien pase su tiempo libre buscando nuevas aplicaciones para mejorar su celular o personas que se la pasen leyendo libros de ciencia ficción.

4 Pregúntale a otros. Preguntar a amigos y/o familiares ¿Qué talentos ven en ti? ¿En qué consideran que eres buena/o haciendo? Te permitirán identificar que habilidades tienes y que no has detectado.

TALENTOS POTENCIALES

Son aquellas capacidades y habilidades que se tienen poco desarrolladas pero que si se propone pueden llegar a ser el mejor talento que se puede tener. Son actividades que te gustan hacer pero que reconoces que no eres tan bueno, pero si le dedicaras más tiempo podrías mejorarlas.

Los talentos también se pueden adquirir y se pueden desarrollar por medio del interés o curiosidad, adquiriendo esa habilidad y practicando de manera constante esa nueva habilidad. Hay que recordar que la práctica hace al maestro.

2.4 INTELIGENCIA INTERPERSONAL

La inteligencia interpersonal nos permite comprender a los demás y comunicarnos con ellos teniendo en cuenta sus diferentes estados de ánimo, temperamentos, motivaciones y habilidades. Incluye la capacidad para establecer y mantener relaciones y para asumir diversos roles dentro de grupos, ya sea como miembros o como líderes.

Los individuos que demuestran genuino compromiso y capacidad para mejorar las vidas de los demás exhiben una inteligencia interpersonal positivamente desarrollada. La inteligencia interpersonal se manifiesta también a través del humor, cuando se busca provocar la risa en amigos, conocidos, o cualquier tipo de gente con la que se está interactuando.

Debido a su comprensión social, muchas personas con inteligencia interpersonal son capaces de ponderar las consecuencias de sus propios actos, anticipar el comportamiento de los demás, determinar beneficios y pérdidas potenciales y abordar cuestiones interpersonales satisfactoriamente en su entorno y fuera de él. En la mayoría de los casos, una vida plena depende en gran medida del desarrollo de esta inteligencia.

EMPATÍA. Consiste en la capacidad de escuchar los sentimientos reales subyacentes al mensaje verbal, es el modo más eficaz de escuchar sin adoptar una actitud defensiva.

La empatía desaparece en el mismo momento en el que nuestros sentimientos son tan poderosos como para anular todo lo demás y no dejar abierta la menor posibilidad de sintonizar con el otro. Esta escucha emocionalmente adecuada se basa en "reflejar". Por lo tanto, es la captación de sentimientos, necesidades e intereses. Esta empatía comprende, a su vez, cinco habilidades emocionales:

1 **Comprender a los demás.** Percibir los sentimientos y perspectivas ajenas, e interesarse activamente por sus preocupaciones.

2 **Ayudar a los demás a desarrollarse.** Percibir las necesidades de desarrollo de los demás y fomentar su capacidad.

3 **Aprovechar la diversidad.** Cultivar las oportunidades a través de personas diversas.

4 **Emisión.** Cualquier forma de comunicación o acto creativo, incluso del pensamiento

5 **Conciencia política.** Interpretar las corrientes sociales y políticas.

LAS HABILIDADES SOCIALES. Las habilidades sociales permiten el desarrollo de un repertorio de acciones y conductas que hacen que las personas se desenvuelvan eficazmente en lo social. El desarrollo de habilidades sociales positivas en la infancia y adolescencia contribuyen al logro de una personalidad saludable en la adultez. Las habilidades sociales, posibilitan la resolución de los problemas de la vida cotidiana, permitiendo así afrontar situaciones interpersonales, lo que las torna necesarias para la adaptación de cada individuo al ambiente más próximo. Comprenden, a su vez, ocho habilidades emocionales:

- 1 Influencia. Implementar tácticas de persuasión efectiva.
- 2 Comunicación. Escuchar abiertamente y transmitir mensajes convincentes.

Pese a la importancia que le solemos atribuir a la comunicación verbal, entre un 65 % y un 80 % del total de nuestra comunicación con los demás la realizamos a través de canales no verbales. Para comunicarse eficazmente, los mensajes verbales y no verbales deben coincidir entre sí. Muchas dificultades en la comunicación se producen cuando nuestras palabras se contradicen con nuestra conducta no verbal.

tabla 2.3.1

Habilidades de buena comunicación
Empatía. Consiste en la capacidad de escuchar los sentimientos reales subyacentes al mensaje verbal, es el modo más eficaz de escuchar sin adoptar una actitud defensiva.
Escucha activa. La escucha activa se refiere a la habilidad de escuchar no sólo lo que la persona está expresando directamente, sino también los sentimientos, ideas o pensamientos que subyacen a lo que se está diciendo.
Asertividad. Kelly (1982) la definió como "la capacidad de un individuo para transmitir a otra persona sus opiniones, creencias o sentimientos de manera eficaz y sin sentirse incómodo".

Elementos que facilitan la escucha activa:

- DISPOSICIÓN:** prepararse interiormente para escuchar.
- OBSERVAR AL OTRO:** identificar el contenido de lo que dice, los objetivos y los sentimientos.
- EXPRESAR AL OTRO QUE LE ESCUCHAS** con comunicación verbal (ya veo, umm, uh, etc.) Y no verbal (contacto visual, gestos, inclinación del cuerpo, etc.).
- MOSTRAR EMPATÍA:** escuchar activamente las emociones de los demás y escuchar sus sentimientos.
- PARAFRASEAR:** este concepto significa verificar o decir con las propias palabras lo que parece que el emisor acaba de decir.

Elementos a evitar en la escucha activa:

- No interrumpir al que habla.
- No juzgar.
- No ofrecer ayuda o soluciones prematuras.
- No rechazar lo que el otro esté sintiendo, por ejemplo: "no te preocupes, eso no es nada".
- No contar "tu historia" cuando el otro necesita hablarte.
- No contra argumentar. Por ejemplo: el otro dice "me siento mal" y tú respondes "y yo también".
- Evitar el "síndrome del experto": ya tienes las respuestas al problema de la otra persona, antes incluso de que te haya contado la mitad".

tabla 2.3.2

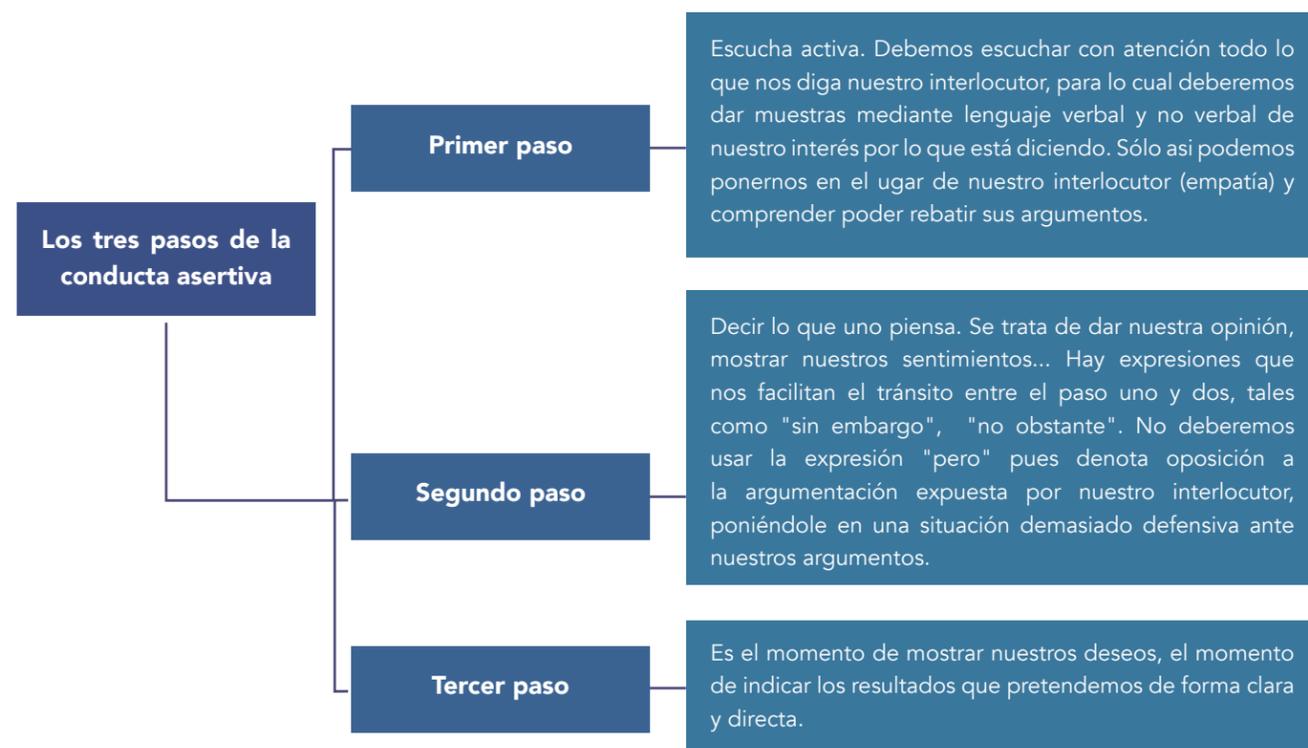
- 3 Manejo de conflictos. Manejar y resolver desacuerdos.

Así como encontramos coincidencia, cercanía, identificación y reciprocidad con otras personas, también son recurrentes emociones, sensaciones y experiencias que tienen dirección opuesta, que impactan en el fondo y forma de la relación humana. En este sentido, los conflictos son inevitables, a veces impredecibles, pero la gran mayoría de ellos se pueden resolver.

Frente a una situación de conflicto, son varias las habilidades que se ponen en juego. Por ejemplo: autorregulación, control, diálogo, escucha, silencio activo, reciprocidad, creatividad en la resolución de problemas, empatía, entre otras.

Las habilidades, actitudes, comportamientos y valores que se sustentan en el respeto por sí mismo y por los demás, ayudarán a mirar el conflicto como una experiencia propia de la socialización. Sin embargo, la comunicación es un elemento esencial en la resolución de conflictos.

Uno de los aspectos fundamentales para lograr resolver un conflicto radica en la claridad de cómo se comunica y se escuchan las expectativas de resolución entre las partes (asertividad). Suele ser común entre dos o más personas que están en conflicto, que una malinterpreta lo que otra ha dicho y reacciona defendiéndose ante lo que ha considerado una ofensa; por lo general, esto produce un aumento en la tensión alejando el horizonte de resolución. Por tanto: una buena comunicación contribuye a entender mejor el fondo y forma de la disputa, una mala comunicación obstruye el proceso de resolución y puede ser llegar a ser en sí misma la causa del conflicto.



- 4 Liderazgo. Inspirar y guiar a individuos o grupos.
- 5 Catalizador de cambios. Iniciar o manejar los cambios
- 6 Establecer vínculos. Alimentar las relaciones instrumentales.
- 7 Colaboración y cooperación. Trabajar con otros para alcanzar objetivos compartidos.

Según Johnson y Johnson (1999), la más influyente teorización sobre el aprendizaje cooperativo se centró en la interdependencia social. Esta teoría postula que la forma en que ésta se estructura determina la manera en que los individuos interactúan, lo cual, a su vez determina los resultados. La interdependencia positiva (cooperación) da como resultado la interacción promotora, en la que las personas estimulan y facilitan los esfuerzos del otro por aprender. La interdependencia negativa (competencia) suele dar como resultado la interacción de oposición, en las que las personas desalientan y obstruyen los esfuerzos del otro.

La interacción promotora lleva a un aumento en los esfuerzos por el logro, relaciones interpersonales positivas y salud psicológica. La interacción de oposición y la no interacción llevan a una disminución de los esfuerzos para alcanzar el logro, relaciones interpersonales negativas y desajustes psicológicos.

Para determinar si un trabajo es colaborativo, podemos evaluar por separado tres características que deben estar presentes en todas las actividades que se aprecien como tal:

- Responsabilidad compartida: significa que todos los estudiantes son dueños y responsables del resultado, respuesta o producto que resulte, no que uno o más de ellos sean los dueños de la idea y que los demás sólo ayuden, entreguen ideas y opiniones.
- Toma de decisiones significativas: son las que determinan la forma y fondo del resultado final. Significa, en primer lugar, usar los conocimientos adquiridos sobre el tema para discutir y negociar el contenido, el punto de vista que van a tomar y en qué se van a centrar, entre otras cosas. En segundo lugar, definir el plan de trabajo (qué, dónde y cuándo), las herramientas que van a usar, el rol y la responsabilidad de cada uno, las consideraciones de la audiencia a la cual está dirigido y otros ajustes que determinarán el producto final, sin esperar que el profesor lo haga por ellos.
- Trabajo interdependiente: significa que todos tienen que trabajar por el éxito del trabajo, distribuyendo las tareas de manera equitativa, consensuando el proceso, el diseño y las conclusiones. Depende mucho del modo en que se planifica el trabajo.

No se trata simplemente de juntar los trabajos individuales sino de planificarlos y desarrollarlos como partes de un todo coherente y consensuado.

El trabajo colaborativo es importante porque:

- Aumenta el aprendizaje al permitir que los individuos ejerciten, verifiquen y mejoren las habilidades mentales y pensamiento crítico a través de la indagación, discusión y el compartir de la información durante el proceso de solución de problemas. Desarrolla habilidades individuales, sociales y de trabajo.
- Estimula la actividad solidaria y la responsabilidad individual y colectiva.
- Estimula el pensamiento crítico y el razonamiento superior.
- Permite la toma de decisiones y el análisis de diferentes opiniones dentro del equipo de trabajo para lograr un proyecto de suma importancia.
- Desarrollo de apertura entre los miembros, mejora en las relaciones, satisfacción por el trabajo.

- Ayuda a trabajar de un modo eficaz en grupo, mejorando su integración y cohesión.

- Mejora la socialización y las relaciones interpersonales. Aumenta la tolerancia respecto a los integrantes del grupo, y a las ideas que se han establecido dentro del mismo.

- Aumenta la autoestima y la valoración personal. Aumenta el control individual y favorece las conductas reflexivas. Favorece el aprendizaje de habilidades y conductas propias que ayudan a elaborar pautas de comportamiento para etapas vitales futuras. Ayuda a desarrollar actitudes más positivas hacia los otros, como el respeto y valoración, confianza y colaboración, solidaridad y empatía. Representa un alto poder motivador para los alumnos.

- Mejora la productividad y el rendimiento académico. Potencia una comunicación más eficaz y satisfactoria, con un lenguaje más elaborado, de mayor precisión y riesgo, en los intercambios personales y grupales. Aumenta la participación del estudiante. Promueve el desarrollo de la responsabilidad frente a los demás y frente a su propio aprendizaje.

De una forma más gráfica, se puede resumir lo que es trabajo en equipo vs trabajo colaborativo. (véase tabla 2.4).

8 Habilidades de equipo. Crear sinergia para trabajar en el logro de las metas colectivas.

tabla 2.4

	Trabajo en equipo	Trabajo en colaborativo
CONFORMADO	Grupos heterogéneos	Grupos homogéneos
LIDERAZGO	Un solo líder	Compartido por todos los integrantes
RESPONSABILIDAD DEL TRABAJO Y/O APRENDIZAJE	Individual	Compartida. Se desarrolla entre los integrantes del equipo, el concepto de ser mutuamente responsables del aprendizaje de cada uno de los demás.
OBJETIVO FINAL	Completar una tarea determinada	Aprendizaje significativo y una relación entre los miembros del grupo.
ROL DEL TUTOR	Es quien toma las decisiones	Escasa intervención, más bien es observador y brinda retroalimentación sobre el desarrollo de la tarea.
FORMA DE TRABAJAR	Las reglas están dadas casi en su totalidad y el equipo debe trabajar para cumplirlas, sin embargo, la creatividad para desarrollarlas se limita exclusivamente al cumplimiento de objetivos ya establecidos	Durante la actividad y al interior del grupo, los integrantes intercambian información, tanto la que activan (conocimientos previos), como la que investigan. Las tareas están diseñadas para exigir colaboración por encima de la competencia. Cabe resaltar que en este tipo de trabajo se excluye el concepto de competitividad.
EVALUACIÓN	Individual y/o grupal	Se presenta una media de las puntuaciones individuales, se elige la puntuación más baja del grupo y se promedian (así se evalúa el trabajo y la metodología).

2.4.1 DE LA INTELIGENCIA INTERPERSONAL A LA INTELIGENCIA SOCIAL

A fines de la década de los 60, Guilford (1967) revivió la discusión acerca de la existencia de una inteligencia de tipo social. Para dicho autor, la inteligencia social estaría contemplada en los contenidos conductuales, proponiendo que éstos consistían en la información implicada en las interacciones entre individuos, donde se consideran las actitudes, necesidades, deseos, estados de ánimo, percepciones, pensamientos, etc., de otros y de nosotros mismos. La habilidad subyacente a este contenido sería la empatía (López, 2007).

La inteligencia social es la capacidad para relacionarse con los otros, en forma armoniosa y pacífica. Nos permite tener en cuenta al otro, colaborando de manera desinteresada y no solamente por intereses personales. Fomenta la participación activa de todas las personas en todos los sectores de la sociedad; permitiendo interesarse no sólo por el propio bienestar, sino también por el de la comunidad, trabajando de manera colaborativa y solidaria. Desarrolla el sentido de comunidad y de pertenencia, lo cual converge en conductas prosociales.

A partir de la década de los 90, incrementó el interés por la comprensión y medición, de la inteligencia de tipo social. A este interés han contribuido los planteamientos de Goleman (2006), para quien los ingredientes fundamentales de la inteligencia social pueden agruparse, en dos grandes categorías, la conciencia social (es decir, lo que sentimos sobre los demás) y la aptitud social (es decir, lo que hacemos con esa conciencia).

LA CONCIENCIA SOCIAL, se refiere al espectro de la conciencia interpersonal que abarca desde la capacidad instantánea de experimentar el estado interior de otra persona hasta llegar a comprender sus sentimientos y pensamientos e incluso situaciones socialmente más complejas. La conciencia social está compuesta, por los siguientes ítems:

- 1 **Empatía primordial.** Sentir lo que sienten los demás; interpretar adecuadamente las señales emocionales no verbales.
- 2 **Sintonía.** Escuchar de manera totalmente receptiva; conectar con los demás.
- 3 **Exactitud empática.** Comprender los pensamientos, sentimientos e intenciones de los demás.
- 4 **Cognición social.** Entender el funcionamiento del mundo social.



LA EMPATÍA PRIMORDIAL. Es decir, la capacidad de detectar las expresiones fugaces que nos permiten vislumbrar las emociones ajenas, una modalidad intuitiva y cuya presencia (o ausencia) se expresa, por tanto, de manera muy veloz y automática ya que, en opinión de los neurocientífico, se ve activada por las neuronas espejo.

Por más callados que estemos, ello no implica que dejemos de emitir mensajes (a través del tono de voz y de expresiones, por más breves que éstas sean) que, de un modo u otro, transmitan a los demás lo que se está sintiendo.

Y es que no podemos, por más que lo intentemos, reprimir todos los signos que

revelan nuestras emociones, porque los sentimientos siempre encuentran un camino para expresarse.

Son muchos los sistemas de neuronas espejo que alberga el cerebro humano. Algunas se ocupan de imitar las acciones de los demás, mientras que otras se encargan de registrar sus intenciones, interpretar sus emociones o comprender las implicaciones sociales de sus acciones.

Las neuronas espejo se activan cuando vemos que alguien, por ejemplo, se rasca la cabeza o bosteza, de modo que parte de la activación neuronal de nuestro cerebro imita la suya. Y esto transmite a nuestras neuronas motoras la información de lo que estamos viendo, permitiéndonos participar en las acciones de otra persona como si fuésemos nosotros quienes realmente las estuviésemos ejecutando. Al imitar lo que otra persona siente o hace, las neuronas espejo establecen un ámbito de sensibilidad compartida que

reproduce en nuestro interior lo que ocurre fuera. Así es como entendemos a los demás, convirtiéndonos, al menos parcialmente, en ellos.

Giacomo Rizzolatti, Neurocientífico italiano, que descubrió las neuronas espejo, señaló que “estos sistemas nos permiten entender lo que sucede en la mente de los demás no a través del razonamiento y el pensamiento conceptual, sino de la simulación directa y el sentimiento” (Goleman, 2006).

LA SINTONÍA. Es un tipo de atención que va más allá de la empatía espontánea y tiene que ver con una presencia total. Las personas diestras en esta habilidad saben dejar a un lado sus preocupaciones y escuchar de manera atenta y completa.

Al escuchar activamente, el centro de atención no está en el punto de vista o la opinión de quien escucha, sino en el contenido de lo que dice quien habla. Escuchar activamente permitirá ser más efectivo para discriminar la mejor respuesta en los momentos críticos.

La escucha atenta promueve una sincronía fisiológica que armoniza nuestras emociones. La escucha atenta y cuidadosa orienta nuestros circuitos neuronales hacia la conexión y nos sintoniza en la misma

longitud de onda que nuestro interlocutor, aumentando así la probabilidad de que florezcan, la sincronía y los sentimientos positivos.

LA EXACTITUD EMPÁTICA. Hay quienes consideran que la exactitud empática es la habilidad por excelencia de la inteligencia social. Se construye a partir de la empatía primordial, pero le añade la comprensión explícita de lo que otra persona piensa o siente, para lo cual, obviamente, es necesaria una activación cognitiva que añade, a la empatía primordial característica de la vía inferior, la actividad neocortical propia de la vía superior, en particular, de la región prefrontal.

Del mismo modo que las neuronas espejo nos conectan subliminalmente con lo que alguien pretende hacer, la conciencia de esas intenciones posibilita una empatía más exacta que nos permite predecir lo que hará.

LA COGNICIÓN SOCIAL. Consiste en el conocimiento del modo en que realmente funciona el mundo social. Las personas astutas en esta competencia cognitiva saben comportarse en la mayoría de las situaciones sociales y también son diestros en la semiótica, es decir, en la decodificación

de las señales sociales.

La cognición social nos ayuda a gestionar adecuadamente las corrientes sutiles y cambiantes del mundo social. Este nivel sofisticado de la conciencia social, determina el modo en que damos sentido y atribuimos significado a los acontecimientos sociales. Es este conocimiento del contexto social, el que nos permite entender por qué un comentario que una persona considera una broma ocurrente puede parecer insultante a otra.

La comprensión que tenemos del mundo social depende de nuestra forma de pensar, de nuestras creencias y de lo que hayamos aprendido sobre las normas y reglas sociales implícitas que gobiernan las relaciones interpersonales.

Este conocimiento resulta esencial para establecer una buena relación con personas de otras culturas, cuyas normas pueden ser muy diferentes de las que hayamos aprendido en nuestro entorno.

El efecto de las distintas habilidades de la inteligencia social depende de su adecuada combinación. En este sentido, la exactitud empática se establece sobre la escucha y la empatía primordial y todas ellas alientan la cognición social.

Pero el simple hecho de experimentar el modo en que se siente otra persona o de saber lo que piensa o pretende, no es más que el primer paso, lo cierto es que no basta con ello para garantizar una interacción provechosa. La siguiente dimensión, **la aptitud social**, se basa en la conciencia social que posibilita interacciones sencillas y eficaces. El espectro de aptitudes sociales incluye:

- 1 **Sincronía.** Relacionarse fácilmente a un nivel no verbal.
- 2 **Presentación de uno mismo.** Saber presentarnos a los demás.
- 3 **Influencia.** Dar forma adecuada a las interacciones sociales.
- 4 **Interés por los demás.** Interesarse por las necesidades de los demás y actuar en consecuencia.

LA SINCRONÍA. Primera de las aptitudes sociales y fundamento de todas las demás, nos permite emprender una grácil danza no verbal con las personas con las que nos relacionamos.

Para entrar en sincronía es necesario ser capaz de leer instantáneamente los indicios no verbales de la sincronía (que incluyen un amplio rango de interacciones armoniosamente orquestadas, desde sonreír o asentir en el momento adecuado hasta orientar adecuadamente nuestro

cuerpo hacia los demás) y actuar en consecuencia, sin pensar siquiera en ello.

LA PRESENTACIÓN DE UNO MISMO.

El carisma es un aspecto de la presentación de uno mismo. Las personas poseen un don especial para que los demás se adapten a su ritmo y se contagien de sus sentimientos. Por ejemplo, el conferencista que sabe conectar con los demás, abordando cada cuestión con el tono emocional adecuado para lograr el máximo impacto en su público ilustra perfectamente el carisma en acción.

LA INFLUENCIA. Tiene que ver con el uso del tacto y del autocontrol. Interpretar adecuadamente lo que la otra persona pueda estar sintiendo, para calibrar así la fuerza mínima necesaria y adaptarse a las normas que operan en una determinada situación.

Para que la influencia resulte constructiva debemos aprender a expresarnos de un modo que logre fácilmente el resultado social deseado. Las personas diestras en este sentido causan una impresión más favorable y son consideradas más fiables y amables. Quienes saben desplegar la influencia confían en que la conciencia social guía sus acciones y reconocen aquellas situaciones en que guiñar un ojo, por ejemplo, puede beneficiar una relación.

El tacto equilibra la expresividad, una discreción social que nos permite adaptarnos más adecuadamente a nuestro entorno, sin que nuestra conducta genere tantas olas adversas a nuestro alrededor.

EL INTERÉS POR LOS DEMÁS. La empatía, por sí sola, no basta si no va acompañada de algún tipo de acción. Los circuitos cerebrales que se ponen en marcha cuando sentimos las necesidades de los demás constituyen un estímulo para la acción. Por ejemplo, las personas que más intensamente registran la tristeza al observar el vídeo de un bebé llorando son también las que más fruncen el ceño, un claro indicador de la empatía. Pero esas personas no se limitan a reproducir la respuesta fisiológica del bebé, sino que también son las que más claramente exhiben el deseo de tomarlo en sus brazos y consolarlo.

Cuanto mayor es nuestra empatía e interés por alguien que se encuentra en apuros, mayor será el impulso a ayudarle, un vínculo que siempre se halla presente en las personas más motivadas para aliviar el sufrimiento ajeno.

En el mundo laboral, por ejemplo, la preocupación que lleva a asumir la responsabilidad de lo que se tiene que

hacer, genera óptimos colaboradores de la organización. En este sentido, las personas que se interesan en los demás son las más dispuestas a tomarse el tiempo y hacer los esfuerzos necesarios para ayudarles.

De este modo, no sólo se ocupan de su trabajo, sino que entienden la necesidad de colaborar con los demás para conseguir los objetivos grupales.

Las personas más susceptibles a este rango del contacto emocional, son los que más movilizados se encuentran a actuar. Quienes presentan un menor interés empático, por su parte, son los que más fácilmente se despreocupan del malestar ajeno (Goleman, 2006). Pero no basta, para movilizarlos a la acción, el simple interés por los demás, porque también se necesita actuar eficazmente.

El interés por los demás refleja la capacidad de compasión de una determinada persona. La deficiencia en esta dimensión de las habilidades sociales es la que más claramente nos permite identificar a las personas antisociales que se despreocupan por los sentimientos, las necesidades y el sufrimiento de los demás y, en consecuencia, tampoco hacen nada por ayudarles.

El interés por los demás, se muestra de manera desinteresada y para la contribución de la sociedad. Por ejemplo, las y los jóvenes de educación superior deberán tener claro la forma en la que su profesión pueda impactar de manera positiva a su entorno social.

2.4.2.1 LA CONDUCTA PROSOCIAL

El término comportamiento prosocial fue introducido a principios de los años 70 a raíz de un asesinato cometido en Nueva York donde 38 vecinos ignoraron las súplicas y las llamadas de auxilio de una mujer que fue apuñalada y finalmente asesinada por su agresor.

Roche, (2010, en Redondo, Rueda y Amado, 2013), señala que son prosociales “aquellos comportamientos que, sin buscar una recompensa externa, favorecen a otras personas o grupos sociales y aumentan la probabilidad de generar una reciprocidad positiva de calidad y solidaridad en las relaciones interpersonales o sociales”.

Diversos autores manifiestan que los individuos actúan de forma prosocial porque de alguna forma, sin ser tangible, obtienen algún beneficio personal; es por eso que dentro de la conducta prosocial se manifiestan diferentes elementos que encierran este tipo de conducta, como la empatía, la solidaridad y el interés por los demás.

El poseer la habilidad para situarse en el lugar del otro sin tener en cuenta la situación particular en la que se encuentra una persona, lleva a que el individuo muestre una mayor cooperación desinteresada

haciendo visible una conducta prosocial; desde esta perspectiva, la empatía se relaciona de forma positiva con los comportamientos prosociales y, contrario a ello, se relaciona de forma negativa con las conductas agresivas (Garaigordobil & García, 2006 en Redondo, Rueda y Amado, 2013). De esta manera las conductas prosociales contrarrestan las conductas agresivas en la población adolescente que se introduce en el contexto escolar.

Desarrollar la empatía aumenta la conducta de ayuda y disminuyen los comportamientos antisociales; las conductas prosociales de alguna u otra forma contrarrestan los comportamientos de hostilidad que puedan emerger en el ámbito escolar, debido a que la empatía es el principal motivador de la conducta prosocial, en sus componentes cognitivos (por la capacidad de comprensión del otro), pero especialmente en sus componentes emocionales (la preocupación por el otro).

3. Inteligencias Múltiples

Estamos acostumbrados a pensar en la inteligencia como una capacidad unitaria o que abarca varias capacidades. Sin embargo, en oposición a esos enfoques de perfil más bien reduccionista, Gardner propone un enfoque de inteligencias múltiples.

Se trata de un planteamiento que permite problematizar sobre el fenómeno de la inteligencia más allá del universo de lo cognitivo. Considera que es mejor describir la competencia cognitiva humana usando el término, inteligencias, que agrupa los talentos, habilidades y capacidades mentales de un individuo.

Gardner afirma que la inteligencia es un “conjunto de capacidades específicas con distinto nivel de generalidad”. Así, la inteligencia deja de ser considerada como algo unitario y se transforma en una serie de elementos independientes y bien diferenciados. Y añade que, así como hay muchos tipos de problemas que resolver, también hay muchos tipos de inteligencia.

La teoría de las Inteligencias Múltiples propone que cada persona tiene capacidades en las nueve inteligencias. Por supuesto cada inteligencia funciona en forma particular en cada persona.

La mayoría de las personas pueden desarrollar cada inteligencia hasta un nivel adecuado de competencia; si la persona recibe el estímulo, el enriquecimiento y la instrucción adecuada, según Gardner todos tienen la capacidad de desarrollar las nueve inteligencias.

En un principio la inteligencia se consideró como algo más bien biológico, hereditario, que estaba dentro de la mente del individuo y que podía medirse; en otras palabras, como

un atributo unitario situado en la cabeza de los individuos. En 1905 Alfred Binet elabora la primera escala de inteligencia para niños, posteriormente las escalas de Binet fueron introducidas en Estados Unidos por Hery Goddard y se utilizaron en las llamadas clínicas de orientación Psicológica de niños. En 1916 se modifica dicho test y aparece por primera vez el concepto de Cociente Intelectual también denominado Coeficiente Intelectual (C. I.), definido como la razón entre la edad mental y la edad cronológica.

Los últimos avances en el campo de la inteligencia se caracterizan por incluir dentro de su concepción la parte emotiva y afectiva de las personas, a la vez que se

intenta describir y explicar cómo la razón y la emoción se unen y conforman el aspecto distintivo de la inteligencia humana.

En estudios de Herrnstein y Murray (1994) y Gardner (1995), se pone de manifiesto que el C. I. Sólo predice en un 20% el éxito relativo en la vida. Después de muchos años de esfuerzos dirigidos a la construcción de instrumentos que pudieran medir la inteligencia y predecir de esta forma el éxito de una persona en la vida, produce extrañeza la existencia de una gran discrepancia entre los resultados de las pruebas que miden inteligencia y los de la vida práctica. La pregunta que se plantean los investigadores se dirige al estudio de los factores de los que depende predecir el otro 80% de varianza que explicaría el éxito en la vida de una persona.

3.1 INTELIGENCIA LÓGICA-MATEMÁTICA

La mayor parte de las teorías psicológicas que han efectuado estudios sobre el aprendizaje ha intentado también comprender cómo se produce el proceso de solución de un problema.

Thorndike fue uno de los primeros autores que intentó describir el proceso de pensamiento y resolución de problemas. A través de sus experiencias con animales observó cómo cuando éstos se encontraban encerrados en un laberinto, hallaban la salida por ensayo y error, probando varias respuestas al azar hasta que una de ellas funcionaba. Resolver tareas como

Si se define la inteligencia como la capacidad de recibir información, elaborarla y producir respuestas eficaces, se restringe la inteligencia a una serie de operaciones de cómputo de información. Es cierto que inteligencia es la capacidad de resolver ecuaciones diferenciales, pero ante todo es la aptitud para organizar los comportamientos, descubrir valores, inventar proyectos, mantenerlos, solucionar problemas y ante todo plantearlos.

Actualmente los investigadores apuntan a que capacidades tales como motivación personal y persistencia ante las dificultades, el control de impulsos y la demora de la gratificación, la empatía y la habilidad en mantener un buen control emocional, podrían explicar gran parte del 80% de varianza restante, que no pueden explicar los test de inteligencia.

la salida de un laberinto o la realización de un rompecabezas supone que el sujeto va probando diferentes respuestas hasta que puede resolver el problema y, por ello, el proceso de resolución de problemas puede ser concebido como un aprendizaje de respuestas.

Una de las aportaciones más importantes del enfoque gestáltico es la consideración de la existencia de dos tipos de pensamientos: reproductivo y productivo. El pensamiento reproductivo se basa en la aplicación de habilidades o conocimientos adquiridos con anterioridad. Mientras que el pensamiento productivo se basa en la creación de una nueva solución al problema a través del descubrimiento de una nueva organización perceptiva o conceptual. La solución de un problema supone, pues, la reestructuración y búsqueda de una nueva organización y forma parte, por tanto, del pensamiento productivo.

Otra aproximación diferente al estudio de la resolución de problemas es la desarrollada por J. Piaget. Esta perspectiva amplía la visión de los planteamientos descritos previamente, ya que añade un nuevo elemento a considerar en el momento de estudiar los procesos de resolución de problemas: el desarrollo cognitivo del sujeto. En relación con aspectos

del desarrollo del conocimiento, Piaget utilizó la solución de problemas como un intento de estudiar el proceso implicado en el crecimiento mental del niño. De este modo, consideró que la habilidad para resolver problemas está relacionada con el desarrollo ontológico de determinadas estructuras mentales. Así, mostró cómo el sujeto afronta y resuelve los problemas de forma diferente según su estado de desarrollo.

La estructura cognitiva condiciona no sólo la forma de resolver el problema, sino también la solución construida por el sujeto. Estas diferencias, que claramente se evidencian a lo largo del desarrollo del niño, pueden también aparecer en el pensamiento adulto.

Gracias a los trabajos de Piaget, Gardner sustentó la inteligencia lógico-matemática. Desde la propuesta de las inteligencias múltiples se define la inteligencia lógico-matemática como la capacidad para construir soluciones y resolver problemas, estructurar elementos para realizar deducciones y fundamentarlas con argumentos sólidos.

Gardner señala que la inteligencia lógico-matemática abarca numerosas clases de

Howard Gardner ha identificado nueve tipos distintos de inteligencias, a saber:

1 INTELIGENCIA LÓGICO-MATEMÁTICA: utilizada para resolver problemas de lógica y matemáticas. Es la inteligencia que tienen los científicos. Se corresponde con el modo de pensamiento del hemisferio lógico y con lo que la cultura ha considerado siempre como la única inteligencia.

2 INTELIGENCIA LINGÜÍSTICA: la que tienen los escritores, los poetas, los buenos redactores. Utiliza ambos hemisferios.

3 INTELIGENCIA ESPACIAL: consiste en formar un modelo mental del mundo en tres dimensiones. Es la inteligencia que tienen los marineros, los ingenieros, los cirujanos, los escultores, los arquitectos, o los decoradores.

4 INTELIGENCIA MUSICAL: es naturalmente la de los cantantes, compositores, músicos, bailarines.

5 INTELIGENCIA CORPORAL-KINESTÉSICA o la capacidad de utilizar el propio cuerpo para realizar actividades o resolver problemas. Es la inteligencia de los deportistas, los artesanos, los cirujanos y los bailarines.



6 INTELIGENCIA INTRAPERSONAL: es la que nos permite entendernos a nosotros mismos. No está asociada a ninguna actividad concreta.

7 INTELIGENCIA INTERPERSONAL: la que nos permite entender a los demás, y la solemos encontrar en los buenos vendedores, políticos, profesores o terapeutas. La inteligencia intrapersonal y la interpersonal conforman la inteligencia emocional y juntas determinan nuestra capacidad de dirigir nuestra propia vida de manera satisfactoria.

8 INTELIGENCIA NATURALISTA: la que utilizamos cuando observamos y estudiamos la naturaleza. Es la que demuestran los biólogos o los herbolarios.

9 INTELIGENCIA EXISTENCIAL: por lo general no posee ninguna referencia en los escritos académicos o de investigación, sin embargo, algunos autores se refieren a ella como la novena inteligencia. Es el reconocimiento de la espiritualidad y de la existencia humana en el universo. Sin duda, entonces un sacerdote, monje, rabino, líder espiritual o un devoto seguidor podría considerarse que tienen una inteligencia existencial.

pensamiento. En su opinión, esta inteligencia comprende tres campos amplios, aunque interrelacionados: la matemática, la ciencia y la lógica.

El trabajo de esta inteligencia solo se asimila al desarrollo numérico, pero es mucho más profunda que eso. Analizando el nombre se puede notar que además de matemática, esta inteligencia es lógica, teniendo en claro esta perspectiva se permitirá un mejor estímulo de la misma. Al referirse a la lógica se habla de clasificar, ordenar, crear mapas conceptuales, establecer parámetros, dejando en claro que no solo se trata de números.

En el desarrollo de esta inteligencia, en los seres humanos dotados de la misma, el campo de acción mental dentro del proceso de resolución de los problemas es con frecuencia extraordinariamente rápido, logrando dicha rapidez que realice de manera simultánea,

muchas variables y a la vez crea diversas hipótesis que va resolviendo y descartando de manera natural.

La naturaleza no verbal de la inteligencia matemática logra un efecto directo, rápido y espontáneo, que permite construir la solución a los problemas conjuntamente con su articulación. Alcanza la manera de identificar modelos, hacer cálculos, formular y verificar hipótesis o supuestos, utilizando el método científico y el razonamiento inductivo y deductivo. Utiliza la sensibilización de los esquemas y las relaciones lógicas, las afirmaciones y las proporciones, causa y

Efecto, hace conexiones, utiliza el pensamiento numérico para clasificar, categorizar, secuenciar y planificar.

La inteligencia lógico-matemática tiene una función muy importante, pero sobre todo es considerada y reconocida como la ciencia social, por ser completa e influyente como ciencia en general, con todas sus aplicaciones, ya que va desde lo teórico hasta lo práctico, desde la astronomía, hasta la microbiología, los problemas ambientales, sociales, culturales entre otros y las solución de los problemas cotidianos, lo que logra el desarrollo de otras inteligencias dentro de las múltiples como lo son: la inteligencia lingüística, espacial, musical, corporal, kinestésica, emocional, intrapersonal, interpersonal, e inteligencia naturalista.

El pensamiento lógico no es parte del pensamiento matemático, sino que el

pensamiento lógico apoya y perfecciona el pensamiento matemático, mediatizado por el razonamiento.

Si bien esta inteligencia ha tenido gran importancia para la sociedad occidental e incluso se ha considerado como la auténtica inteligencia y base del coeficiente de inteligencia tradicional, Gardner sostiene que la inteligencia lógico-matemática no es necesariamente superior a otras inteligencias.

3.1.1 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Un problema, es una situación que es imposible responder aplicando alguna "receta", sino que para resolverla se requiere movilizar conocimientos diversos, matemáticos o no, y buscar relaciones nuevas entre ellos. De esta manera, la resolución de problemas es un proceso consciente, racional, que requiere esfuerzo y de naturaleza cognitivo-conductual por el que un individuo, pareja o grupo trata de identificar soluciones efectivas a problemas específicos que aparecen en la vida cotidiana. El proceso permite encontrar una variedad de soluciones efectivas e incrementar la probabilidad de seleccionar



la más eficaz. La solución debe maximizar las consecuencias positivas y minimizar las negativas en una situación dada. Dichas consecuencias incluyen resultados sociales y personales tanto a corto como a largo plazo.

Pozo y Postigo (1994) remarcan que al plantear y resolver problemas se activan procedimientos que ponen en juego capacidades relacionadas con la adquisición e interpretación de la información, ya que por un lado se incorpora la información nueva a la que ya se posee y por otro lado se posibilita la decodificación. Las capacidades vinculadas

con el análisis de la información y la realización de inferencias permiten extraer nuevos conocimientos en la información presentada y establecer relaciones entre modelos y datos.

La actitud u orientación al problema, refleja un conjunto de creencias o percepciones que influyen en la comprensión y reacción ante situaciones estresantes.

Los componentes de la actitud hacia los problemas son:

- **Percepción del problema.** Es necesario reconocer los problemas cuando se presentan. Esto no siempre es fácil, ya que existe una fuerte tendencia a pasar por alto, minimizar o incluso negar los problemas. Esto permite reducir la amenaza y la ansiedad, pero a costa de seguir padeciendo las consecuencias negativas de los problemas no resueltos.
- **Atribución del problema.** Se refiere a las atribuciones causales que la persona hace respecto a sus problemas. Algunas personas hacen atribuciones desadaptativas: se culpan a sí mismas por sus problemas y piensan que hay algo mal en ellas; se ven como tontas e incompetentes.

Esto lleva a sentirse mal y a no intentar resolver el problema. En el polo opuesto, otras personas creen que los problemas son una parte normal,

ordinaria e inevitable de la vida y que no indican necesariamente que algo esté mal en uno mismo. Reconocen cuándo un problema (por ejemplo, dificultades en el trabajo o la escuela) es causado por factores ambientales y/o factores



personales que se pueden modificar, en vez de atribuirlo a defectos personales.

- **Valoración del problema.** Un problema puede enfocarse como una amenaza significativa al propio bienestar (físico, emocional, social, económico, autoestima), lo cual facilita las respuestas de ansiedad y evitación. O bien como un desafío u oportunidad para aprender algo nuevo, cambiar para mejor. En este sentido, el fracaso no es visto como algo catastrófico, sino como una experiencia de aprendizaje.

Control personal. Cuanto más se cree que los problemas tienen solución y en la propia capacidad de afrontarlos, mejor se les hace frente. De manera contraria, cuanto menos se cree en las propias capacidades, mayor es la ansiedad y la conducta de evitación, y más se intenta que otros sean los que resuelvan los propios problemas.

- **Compromiso de tiempo y esfuerzo.** Se refiere a la disposición que se tiene a dedicar el tiempo y esfuerzo necesarios para resolver el problema. Resolver un problema requiere por lo general tiempo y esfuerzo. Hay que ser persistentes y no ceder sino se descubre una solución rápidamente.

La actitud constructiva al problema se caracteriza por los siguientes componentes:

- **Aceptación de los problemas** como una parte normal y esperable de la vida. ¿Conoces a alguien que no tenga problemas? Todos solemos tener problemas, con mayor o menor frecuencia, no importa cuán inteligente, sociable o hábil se pueda llegar a ser.
- **Creencia en la propia capacidad** para resolver problemas de forma efectiva.
- **Utilizar las emociones** como pistas o claves para la identificación del problema. Uno de los principales obstáculos en la resolución de problemas es la tendencia a actuar impulsivamente para reducir un estado emocional intenso.

Cuando esto ocurre las emociones o sentimientos tienden a incrementarse y el problema continúa sin resolverse. Se trata de autorregular las propias emociones para no resolver un problema de manera impulsiva, utilizando las emociones como señales de un semáforo.

- **Adoptar una postura realista** con respecto al proceso de resolución de



problemas, asumiendo que el tiempo y el esfuerzo son importantes en la identificación e implementación de las soluciones efectivas.

Los estilos de solución de problemas hacen referencia a la forma específica de articular las diferentes fases del proceso de resolución de problemas y a la forma en las que estas se llevan a cabo. Existen tres estilos principales:

- 1 Racional:** consiste en la aplicación racional, controlada y sistemática de las habilidades de resolución de problemas (definición del problema, generación de alternativas, toma de decisiones e implementación).
- 2 Impulsivo-descuidado:** se caracteriza por la aplicación de las habilidades de resolución de problemas, pero de una manera rígida, impulsiva, descuidada, rápida e incompleta. Se suelen considerar pocas alternativas y actuar de forma impulsiva de acuerdo con la primera idea que viene a la cabeza.
- 3 Evitador:** se caracteriza por la procrastinación (aplazamiento sistemático de actividades y desidia), la pasividad o inactividad y la dependencia. Se prefiere evitar antes que afrontar, se pospone la aclaración del problema tanto como sea posible, esperando que el problema se resuelva solo y se trata de conseguir que otras personas se hagan responsables del problema.

Evidentemente el estilo racional es el que está asociado con mejores resultados, siendo los otros dos claramente disfuncionales.

FASES O ETAPAS EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS.

El pensamiento analítico y las habilidades para la resolución de problemas forman parte de muchos trabajos, desde la contabilidad hasta la programación informática, e incluso los trabajos artísticos como el arte, la actuación y la literatura.

Aunque los problemas individuales varían, hay ciertas fases generales para la resolución de problemas como la propuesta por el matemático George Polya:

- 1 DEFINICIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.** En primera instancia para poder resolver un problema, es importante que este sea real.

■ Es necesario definir de forma clara y concreta el problema, evitando inferencias y suposiciones, utilizando palabras sencillas, formular el problema en una frase y utilizando un lenguaje descriptivo, para no plantear el asunto con juicios de valor que descalifiquen de entrada situaciones, personas o acciones. Si no se comprende bien el problema, las soluciones podrían ser ineficaces o podrían fallar por completo.

■ Establecimiento de metas y objetivos. Indicar la meta es otra manera de llegar a la naturaleza del problema. ¿Qué se quiere lograr? ¿Qué se pretende descubrir? Si se tiene una meta clara, se define mejor el problema.

■ Recopilar y seleccionar información relevante. Recabar información sobre el problema, como por ejemplo ¿quién está implicado?, ¿qué?, ¿dónde?, ¿cuándo?, y ¿por qué sucede? Incluso se puede preguntar a personas expertas en el tema.

2 GENERACIÓN DE SOLUCIONES ALTERNATIVAS.

■ El primer paso para encontrar una solución es analizar la información que

se haya recopilado con respecto al problema y analizar su importancia, con el fin de comprender mejor la situación en general.

■ Generar posibles soluciones. El objetivo es que se encuentre una gama amplia de respuestas, para lo cual es muy útil una "lluvia de ideas". En esta etapa, la crítica se prohíbe, por lo que cualquier alternativa es válida.

Es importante hacer uso de la creatividad para generar así la mayor variedad de opciones posibles. Entre mayor sea la cantidad de opciones que se manejen mejor, de entre ellas siempre se obtendrán una serie importante de opciones que sean viables.

Para lograr una generación más eficaz y creativa de posibles soluciones, no hay que depender totalmente de viejos hábitos (es decir, pensar en aproximaciones diferentes) y no limitarse a las ideas convencionales (es decir, inventar ideas nuevas u originales).

■ Evaluar las soluciones. Cada solución dará lugar a su propio conjunto de situaciones que tendrán que ser evaluadas. D'Zurilla y Nezu (2007) propusieron las siguientes

cuatro preguntas para evaluar cada solución:

1. ¿Resolverá esta solución el problema?
2. ¿Puedo llevarla a cabo realmente?
3. ¿Cuáles son los efectos sobre mí, tanto a corto como a largo plazo?
4. ¿Cuáles son los efectos sobre los demás, tanto a corto como a largo plazo?

3 TOMA DE DECISIONES

En esta fase, se seleccionará la o las alternativas que contribuyan a la solución del problema. He aquí la importancia de haber tomado en cuenta las consecuencias a corto, mediano y largo plazo para todas y cada una de las soluciones que se han planteado.

Hay que tener siempre un plan de contingencia. Si no funciona el plan A, poner en marcha el plan B.

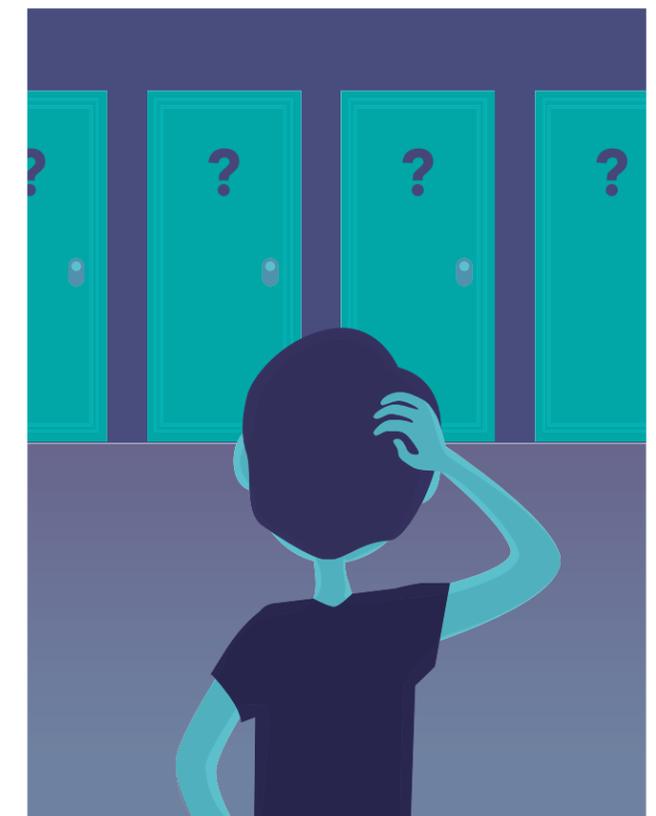
4 PUESTA EN PRÁCTICA Y VERIFICACIÓN DE LA SOLUCIÓN.

■ Revisar y evaluar el resultado. ¿La solución permite alcanzar la meta?

El objetivo de este paso es poner en práctica la alternativa que se ha elegido, y evaluar la efectividad de la

misma. Se debe comparar el resultado de su solución con lo que se esperaba realmente; con el objetivo de continuar con la aplicación de la alternativa, o bien, considerar cambiarla.

Si se resuelve el problema, se habrá encontrado una solución adecuada. Si no, entonces se debe buscar una solución alternativa y empezar de nuevo, o bien volver a considerar la solución inicial, adaptándola. Hay que repetir este proceso hasta que finalmente se resuelva el problema.



3.1.2 TOMA DE DECISIONES

En el transcurso de la vida y en la cotidianidad, se toman diferentes tipos de decisiones, por ejemplo, al elegir qué se desea desayunar o comer, qué película ver el fin de semana, qué ropa ponerse hoy. Pero también se eligen decisiones trascendentales: qué carrera cursar, ¿seguir estudiando?, ¿cambiar de trabajo?

La toma de decisiones, como toda actividad humana importante, involucra a la persona en su totalidad: su determinación, resolución, audacia, disciplina, claridad de las ideas y propósitos, creatividad, seguridad, su inteligencia emocional, dedicación, compromiso y hasta la disposición a renunciar a ciertas cosas.

La toma de decisiones es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las opciones o formas para resolver diferentes situaciones de la vida, en diferentes contextos: a nivel académico, laboral, familiar, sentimental, personal, etc. Decidir es realizar un proceso mental, voluntario, sistemático a través del ejercicio del raciocinio, con la finalidad de elegir un curso de acción entre un conjunto de acciones alternas.

Tomar decisiones permite controlar y modificar el presente y futuro; permite obtener lo que se desea y alcanzar el éxito. Además de la preparación académica, la perseverancia, la constancia, esfuerzo y dedicación, son las decisiones que se toman y las acciones que se emprenden con base a esas decisiones, las que llevan a vivir o no lo que se desea y el éxito que se quiere.

Estilos en la toma de decisiones

Los estilos de toma de decisión son un conjunto de cualidades que tienen las personas que toman decisiones apegadas a las circunstancias en que se dan y difieren en cuanto a la utilización de la información y cómo crear alternativas de solución.

Los teóricos plantean que se debe tener en cuenta los diferentes estilos en la toma de decisiones, pues se ha observado que los estilos de decisión difieren de dos maneras fundamentales: cómo se utiliza la información y cómo se crean alternativas.

		Uso de la información ▶	
		Satisfactor (menos información)	Maximizador (más información)
Cantidad de alternativas	Foco múltiple	Decisivo Es un estilo de decisión directo, eficiente, rápido y firme. Se valora la acción. Una vez fijado el plan, se apegan a éste. Dicho estilo es enfocado en la acción y se manifiesta como orientado a la tarea.	Jerárquico Las personas que aplican este estilo que es altamente analítico y enfocado esperan que sus decisiones una vez tomadas sean finales y resistentes a las pruebas del tiempo. Este estilo complejo, se manifiesta altamente intelectual.
	Muchas alternativas	Flexible Este estilo se basa en la velocidad y adaptabilidad. El presente estilo se manifiesta altamente social y receptivo.	Integrador Las personas enmarcan los problemas de manera amplia, al utilizar los aportes de muchas fuentes y toman decisiones que involucran a múltiples cursos de acción que podrían evolucionar con el tiempo a medida que cambian las circunstancias. Este estilo creativo se manifiesta altamente participativo.

Pensar que cada una de las personas, posee un único estilo en la toma de decisiones, sería muy drástico y generalizado, ya que, para cada problema o situación, también existe una forma de tomar decisiones, lo cual nos permite concluir que, si bien existe un estilo sobresaliente en cada persona, en el transcurso de la vida se toman decisiones con todos los estilos mencionados.

La hipótesis del marcador somático.

La forma en que Damasio (en Simón, 1997) explica la toma de decisiones se basa en lo que él ha llamado la "hipótesis del marcador somático" que, a nivel neurobiológico, consiste fundamentalmente en una colaboración entre las estructuras prefrontales y los sistemas más primitivos de la amígdala y otras zonas límbicas relacionadas con ella.

Damasio argumenta que los procesos estrictamente racionales no son los que se encargan de resolver por sí solos la mayor parte de decisiones que se toman en la vida cotidiana. Y esto, fundamentalmente, por la manifiesta incapacidad de dichos mecanismos racionales para dar una respuesta rápida y adecuada a los problemas que se le plantean. Una

solución puramente “racional” a muchos de los problemas con los que tenemos que enfrentarnos requeriría muchísimo tiempo para poder imaginar todas las posibilidades existentes, predecir la evolución de los acontecimientos y hacer, además, un cálculo de costos y beneficios de todas ellas, a fin de compararlas entre sí y decidirse por la mejor. Sólo el mantener constancia de los diversos resultados de los cálculos que se fueran realizando exigiría una memoria y un tiempo que no se tiene y que no se emplea en la mayoría de las decisiones.

Esto no quiere decir que no intervengan procesos “racionales”. Lo que Damasio afirma es que dichos procesos son asistidos de manera muy potente por otros mecanismos que son básicamente de naturaleza emocional.

¿Qué sucede cuando alguien se encuentra ante la necesidad de elegir entre varias alternativas?, por ejemplo, en la elección de una carrera profesional, a dónde ir en las próximas vacaciones o si pedir un préstamo para comprar un coche. Además de los elementos racionales, que sin duda juegan un papel variable en cualquiera de estas decisiones (por ejemplo, los determinantes económicos a la hora de programar unas vacaciones), las emociones representan un factor fundamental.

¿Cómo intervienen las emociones? Ante la existencia de diferentes posibilidades de actuación, la corteza prefrontal es capaz de crear una representación, aunque muy fugaz, de los diversos escenarios que pueden producirse como consecuencia de las distintas decisiones posibles.

Es decir, puede provocar, recurriendo a la colaboración con diversas zonas de la corteza sensorial, la generación de imágenes referentes a cómo serían las cosas si se toma la decisión a, la b, la c o la x. Esas imágenes, no sólo contienen los elementos puramente descriptivos de la situación, sino que también sirven para evocar un esbozo de la reacción emocional que la situación real provocaría en nosotros.

Y este esbozo incluye un anticipo de las modificaciones viscerales y somáticas propias de la emoción. A esas modificaciones corporales es a lo que Damasio llama “marcadores somáticos”, ya que proveen a los distintos escenarios que la imaginación nos presenta con una especie de etiqueta corporal, con un identificador somático que nos muestra qué aspecto tendría el paisaje visceral del que antes hablábamos en el caso de que la situación imaginaria se convirtiera en realidad.

La modificación de ese paisaje puede ser en sentido positivo, es decir que los cambios producidos sean “placenteros”, o bien en sentido negativo, despertándose sensaciones viscerales “desagradables”.

El resultado de este “marcaje” le permite al cerebro descartar con gran rapidez las posibilidades de actuación que han sido, por así decirlo, “calificadas” con mala nota en ese breve examen emocional. Y, por el contrario, en el caso de las posibilidades marcadas positivamente, le abre el camino a preseleccionarlas para darles preferencia como candidatas a la elección final. El procedimiento permite una velocidad de procesamiento con la que los cálculos meramente racionales no pueden competir.

Este “marcaje somático” de las posibilidades presentadas por la imaginación no siempre sucede de forma consciente. Pero, aunque la reacción visceral que realiza el “marcaje” se produzca inconscientemente, no deja de surtir los efectos requeridos para la toma de decisiones.

Otra de las características de este mecanismo es que permite una evaluación totalmente personal de las posibilidades de elección que se presentan. No se trata

de una simulación en abstracto de cuáles serían las ventajas e inconvenientes de una determinada línea de actuación, sino de una especie de ensayo general con una evaluación particularizada y afinada a la historia personal de cada uno.

La hipótesis del marcador somático hace considerar que las emociones, lejos de ser un obstáculo para la toma adecuada de decisiones, como se venía considerando en el marco del pensamiento racional, son un requisito imprescindible para la misma.

Esto no quiere decir que las emociones no puedan equivocarse. Y tampoco que al experimentar determinadas emociones de manera muy intensa (que por la naturaleza del estímulo o por la historia personal irrumpen en la vida psíquica, impidiendo que se ponga en marcha el delicado mecanismo de consulta con el lóbulo frontal) no puedan originar actos irreflexivos y adversos para la vida de una persona, he aquí la importancia, de regular las emociones y de la inteligencia emocional... Como dice el dicho;

“NO tomes decisiones PERMANENTES, basadas en emociones TEMPORALES”.

3.2 INTELIGENCIAS MÚLTIPLES Y APRENDIZAJE

La teoría de las inteligencias múltiples facilita la aplicación de estrategias novedosas, motivantes, integradoras y creativas para que NNA en su rol protagónico construyan esquemas de conocimiento amplios permitiéndoles adquirir una visión de la realidad que supere los límites de un saber cotidiano, y los acerque más al conocimiento y al potencial creativo los cuales poseen desarrollando o activando otras inteligencias. Esto agilizaría la capacidad cognitiva para resolver problemas, tomar decisiones, mejorar formas de conductas, aumentar la estima, desarrollar habilidades y destrezas y tener una mayor interrelación con las personas que le rodean y consigo mismo.

Los estudiantes que no se destacan en el dominio de las inteligencias académicas tradicionales, no tienen reconocimiento y se diluye así su aporte al ámbito cultural y social; hasta se piensa que ellos han fracasado, cuando en realidad estamos suprimiendo sus talentos.

Sin duda, la teoría de las inteligencias múltiples se considera de gran importancia para potenciar los aprendizajes de NNA; minimiza los problemas de conducta;

incrementa la autoestima en los niños y jóvenes; desarrolla las habilidades de cooperación y liderazgo, y aumenta el interés y la dedicación al aprendizaje. Para esto se requiere de credibilidad, disposición, entusiasmo y de un trabajo

organizado, sistemático, cooperativo, mediador, amplio y creativo de manera que los resultados puedan ser verdaderamente positivos.

3.2.1 ESTILOS DE APRENDIZAJE

El estilo de aprendizaje es la forma en que un individuo aprende. Las personas tienen diferentes estilos de aprendizaje, que se reflejan en las diferentes habilidades, intereses, debilidades y fortalezas.

La definición de Keefe (1988) recogida por Alonso (1997) puntualiza que: "los estilos de aprendizaje son los rasgos cognitivos, afectivos y psicológicos que sirven como indicadores relativamente estables, de cómo los alumnos perciben interacciones y responden a sus ambientes de aprendizaje".

Existen varios modelos que explican los procesos de aprendizajes, siendo uno de los más relevantes, el Modelo de la Programación Neurolingüística (PNL)

de Bandler y Grinder. Según este modelo (Manual de estilos de aprendizaje. Material autoinstruccional para docentes y orientadores educativos), el estilo de aprendizaje de cada persona, se refiere a una forma específica y sobresaliente, a través de la cual cada individuo tiende a captar, recordar, imaginar o enseñar un contenido determinado.

Según la PNL, el ser humano posee canales a través de los cuales recibe y expresa información en forma muy eficiente y eficaz, sin embargo, algunas personas utilizan más algunos canales que otros. Estos canales forman tres estilos básicos de aprendizaje: visual, auditivo y kinestésico.

Los distintos estilos de aprendizaje no son mejores o peores, pero si más eficaces para aprender distintos contenidos. En todo caso, cada estilo de aprendizaje señala la preferencia por un determinado canal perceptual, no su exclusividad, de echo el uso de distintos canales perceptuales puede ser consolidado con la práctica.

En este sentido, el ideal del aprendizaje es el uso eficiente de los tres canales y la capacidad de adaptar el estilo propio predominante, para favorecer el propio aprendizaje.

Desde esta perspectiva, es posible también, asociar el estilo de aprendizaje con los diferentes tipos de inteligencias definidas por Gardner (1985). De este modo, se podrían implementar estrategias que permitieran aprendizajes orientados hacia cada una de estas inteligencias, es decir en el sentido de activar diferentes puertas de acceso al conocimiento.

APRENDIZAJE VISUAL

- Aprenden preferentemente a través del contacto visual con el material educativo.
- Es capaz de traer a la mente muchas imágenes a la vez, por ello tienen más facilidad para absorber grandes cantidades de información.
- Las representaciones visuales del material, como gráficos, cuadros, laminas, carteles, video, películas y diagramas, mejoran este tipo de aprendizaje.
- Recuerdan mejor lo que has leído, que lo que han escuchado.

APRENDIZAJE AUDITIVO

- Comprenden mejor las cosas, cuando te explican la información y también si escuchas distintos contextos, como grabaciones, entrevistas, sonidos, etc.
- Piensas y recuerdas de manera secuencial y ordenada, por lo que prefieres los contenidos orales y los asimilar mejor cuando puedes explicárselos a otras personas.
- Tienes gran facilidad para aprender idiomas y/o música.
- Los debates y lecturas en voz alta, mejoran tu aprendizaje.
- Recuerdas mejor lo que escuchas, que lo que lees.

APRENDIZAJE KINESTÉNICO

- Hacer, elaborar y construir tu material de estudio te hace recordar mejor los contenidos que estas aprendiendo.
- Aprendes preferentemente al interactuar con personas.
- Para aprender necesitas asociar los contenidos con movimientos o sensaciones corporales, por lo que es difícil que permanezcas sentada (o) en un solo lugar por tiempos prolongados; frecuentemente te balanceas en tu asiento, te levantas constantemente o realizas en tu cuaderno garabatos o dibujos.
- Te desempeñas mejor en tareas de tiempo limitado y con descansos frecuentes.
- Las actividades físicas, el dibujo, y la pintura, los experimentos, los juegos de roles, mejoran tu aprendizaje.
- Puedes recordar mejor lo que haces, en lugar de lo que ves o escuchas.
- Posees la manera más eficiente para almacenar información que tenga que ver con lo deportivo o artístico.

Por otra parte, reconocer la existencia de inteligencias diversas, supone considerar recursos diferentes para cada estilo de aprendizaje. Así, Gardner (1999) postula que el contenido puede presentarse a partir de cinco modalidades diferentes que responden a las diferentes tipologías de la inteligencia, de manera que podrían concebirse como varias puertas de acceso al conocimiento. Éstos son:

MODALIDAD	TIPOS DE INTELIGENCIA
NARRATIVO: utiliza la narración como soporte del concepto que se desea enseñar.	Inteligencia lingüística
LÓGICO-CUANTITATIVO: utiliza consideraciones numéricas o razonamientos deductivos.	Inteligencia lógico-matemática
FUNDACIONAL: referido a interrogantes de tipo filosóficos.	Inteligencia intrapersonal y/o interpersonal
ESTÉTICO: orientando a los aspectos sensoriales.	Inteligencia musical y espacial
EXPERIMENTAL: orientado, entre otras cosas, hacia actividades de manuales.	Inteligencia cinético corporal.

El aprendizaje depende de variables tales como: el contenido que se aprende, la individualidad psicológica y física del estudiante, el medio ambiente, el individuo que enseña desde su personalidad y su estilo. Un mismo estudiante puede presentar varias características por lo que el docente debería ser capaz de adaptar su estilo de enseñanza a los estilos de aprendizaje de tal forma de no afectar negativamente el rendimiento del mismo o su actitud frente a los contenidos.

Esto significa, reconocer que los estudiantes difieren en la manera de acceder al conocimiento en términos de intereses y estilos, en el sentido de poseer puertas de entrada diferentes para que inicien el proceso del conocimiento.

Todos nacemos con unas potencialidades marcadas por la genética. Pero esas potencialidades se van a desarrollar de una manera o de otra dependiendo del medio ambiente, nuestras experiencias, la educación recibida, etc. Ningún deportista de elite llega a la cima sin entrenar, por buenas que sean sus cualidades naturales. Lo mismo se puede decir de los matemáticos, los poetas, o de la gente emocionalmente inteligente.

El concepto de los estilos de aprendizaje está directamente relacionado con la concepción del aprendizaje como un proceso activo y continuo.

3.2.2 APRENDIZAJE CONTINUO

El aprendizaje es el proceso a través del cual se adquieren nuevas habilidades, destrezas, conocimientos, conductas o valores, como resultado del estudio, la experiencia, la instrucción y la observación. El aprendizaje no es un producto final, es un proceso continuo que no concluye nunca y puede nutrirse de todo tipo de experiencias.

El incremento del saber, que permite comprender mejor las múltiples facetas del propio entorno, favorece el despertar de la curiosidad intelectual, estimula el sentido crítico y permite descifrar la realidad, adquiriendo al mismo tiempo una autonomía de juicio.

Para adquirir permanentemente nuevos aprendizajes (aprendizaje continuo) es útil disponer de mecanismos que lo faciliten.

Esos mecanismos son personales, ya que cada individuo aprende de forma singular. Por ejemplo, algunas personas aprenden observando, otras escuchando, o incluso al interactuar físicamente. Existen personas que necesitan silencio para concentrarse, otros prefieren tener música de fondo. A unos les resulta conveniente disponer de un ejemplo para entender un concepto, mientras que a otros les resulta más convincente disponer de una explicación lógica conceptual. Algunas personas pueden aprender a través de la experiencia ajena compartida, otras personas deben experimentarlo personalmente. Unos necesitan que les exijan un nuevo aprendizaje, otros aprenden sólo cuando aprecian el sentido de éste.

Generalmente, en cada momento de nuestra vida estamos aprendiendo. Algunos aprendizajes dejan huella y otros son fugaces. Lo que es seguro es que uno de los procesos más permanentes en

nuestra vida es el aprendizaje continuo. Es a partir de éste que evolucionamos, nos desarrollamos, nos adaptamos a nuevas situaciones e incorporamos innovaciones.

Si incorporar nuevos aprendizajes, es una constante en la vida, debemos hacerlo de la mejor forma posible. En este contexto "aprender a aprender" es el procedimiento personal más adecuado que podemos poner en operación para adquirir nuevos conocimientos, habilidades y actitudes. En lo fundamental, podemos definir este procedimiento como un acto voluntario que consiste en hacer consciente la forma en que hacemos lo que hacemos, en vez de dejarnos llevar simplemente por la acción.

En este sentido se distinguen dos aspectos clave: el contenido (lo que se aprende, lo que se hace) y el proceso que se realiza (cómo se hace). El proceso es observado por quien realiza la tarea.

3.3 INTELIGENCIAS MÚLTIPLES Y CREATIVIDAD.

Gardner postula que cada una de las inteligencias expresa en su interior la creatividad misma, y por tanto debe estudiarse y comprenderse de manera integral. Para Gardner (1995), "un individuo creativo es la persona que resuelve problemas con regularidad, elabora productos o define cuestiones nuevas en un campo de un modo que al principio

Por ende, aprender a aprender implica ser observador del propio proceso de aprendizaje y, a la vez, participante del mismo aprendizaje.

Logrando reflexionar respecto de las estrategias más exitosas para llegar al objetivo, o aquellas que resultaron erradas.

Aprender a aprender es el conocimiento de uno mismo mientras se aprende. Se trata de tomar conciencia de qué se piensa, se siente y se hace mientras se aprende, y evaluarlo para mejorar la práctica en el aprendizaje diario, convirtiendo esta tarea en una aventura personal en la que a la par que se descubre el mundo del entorno, se profundiza en la exploración y conocimiento de uno mismo.

Lograr que NNA sigan aprendiendo durante todo su desarrollo persona, implica que se les haya enseñado a aprender a aprender, tomando en cuenta sus cogniciones y emociones.

es considerado original, pero que al final llega a ser aceptado en un contexto cultural concreto”.

Gardner caracteriza la creatividad y la persona creativa del siguiente modo:

- Implica novedad inicial y aceptación final
- Elaboración de nuevos productos o el planteamiento de nuevos problemas
- Las actividades creativas sólo son valoradas por la cultura
- Se da con relación al área propia de la inteligencia
- Se muestra consistentemente

La inteligencia como la creatividad son plurales, se desarrollan de acuerdo con las inteligencias múltiples. Gardner (1998)

3.3.1 EL PROCESO CREATIVO.

¿CÓMO SE CONSTRUYE EL PENSAMIENTO CREATIVO?

El proceso creativo es una de las potencialidades más elevadas y complejas de los seres humanos, éste implica habilidades del pensamiento que permiten integrar los procesos cognitivos básicos (sensación, percepción, atención–concentración y memoria), hasta los conocidos como superiores (pensamiento, lenguaje, e inteligencia) para el logro de una idea o pensamiento nuevo.

nos muestra que las personas creativas son también personas excepcionales en el campo de su inteligencia.

En esto fallan los test de creatividad al suponer que el desempeño acertado frente a tareas divergentes y muy triviales garantiza predecir comportamientos en cualquier campo.

Aunque una persona sea talentosa, no se puede especificar el grado de creatividad que ella tiene, pues se requiere de un proceso de evaluación que permita observar la manera como se apropia de los elementos del problema que intenta resolver, cómo transforma, cómo crea nuevas estrategias, además reconocer el valor cultural de su desempeño a partir de las relaciones que establece con su contexto sociocultural.

Guilford (1950) y Dedboud (1992), han sugerido 8 habilidades que componen a la creatividad:

1 Sensibilidad para los problemas

2 Fluidez

3 Originalidad

4 Redefinición

5 Conciencia social

6 Análisis

7 Síntesis

8 Penetración

Destacando como más relevantes:

- Fluidez: capacidad de producir un gran número de ideas o respuestas para resolver un problema. Hay tres tipos de fluidez: de ideas, desde una palabra a una narración, de asociación, que es la capacidad para producir una diversidad de respuestas que impliquen el establecimiento de relaciones (por ejemplo: escribir una lista de palabras con significado opuesto a “bueno”) y de expresión, que se refiere a la facilidad para producir una secuencia coherente de palabras.

- Flexibilidad de pensamiento: facilidad para cambiar la manera de entender o de interpretar una tarea o para cambiar de estrategia en el momento de realizarla. Es la habilidad para considerar una amplia variedad de soluciones diferentes a un problema.

- Originalidad de ideas: capacidad de producir respuestas inusuales e ingeniosas a partir de premisas muy distantes o remotas.

- Redefinición: habilidad para diseñar o construir una estructura de acuerdo con las informaciones obtenidas. Implica desarrollar, mejorar el producto con un gran número de detalles y con un alto nivel de análisis.

Graham Wallas, en su trabajo El arte del pensamiento, publicado en 1926, presentó uno de los primeros modelos del proceso creativo, consistente de cinco etapas:

- 1 Preparación: preparatorio sobre un problema en el cual se enfoca la mente y explora sus dimensiones.
- 2 Incubación: el problema es interiorizado en el hemisferio derecho y parece que nada pasa externamente.

3 Intimación: la persona creativa “presiente” que una solución esta próxima. En muchas publicaciones, el modelo de Wallas es modificado a cuatro etapas, donde “intimación” es visto como una sub-etapa.

4 Iluminación o insight: cuando la idea creativa salta del procesamiento interior al consciente.

5 Verificación: cuando la idea es conscientemente verificada, elaborada y luego aplicada.

Para Goleman, Kaufman y Ray (2009), el proceso creativo se compone de estadios:

El primer estadio es la preparación o el momento en el que nos sumergimos en el problema, en busca de cualquier información que pueda resultar relevante. Se trata de reunir una amplia gama de datos, de modo que los elementos insólitos e improbables puedan comenzar a encajar unos con otros. En esta etapa es de crucial importancia ser receptivo, escuchar abiertamente y con atención.

El segundo estadio es la frustración, que surge en el momento en el que la

mente analítica, racional, en busca de una solución, alcanza el límite de sus habilidades. Aunque a nadie le gusta la frustración ni el desánimo, las personas que mantienen su creatividad a lo largo de toda la vida llegan a aceptar que los períodos de angustia constituyen una parte necesaria de la totalidad del proceso creativo.

Una vez que hemos reflexionado acerca de todas las piezas relevantes y empujado hasta el límite nuestra mente racional, entramos en la incubación, en la que digerimos todo lo que hemos recopilado. Mientras que la preparación exige un trabajo activo, la incubación es más pasiva y se desarrolla en el subconsciente.

A menudo subestimamos el poder de este último, pero es mucho más fértil, ya que en el subconsciente no existen juicios de autocensura y las ideas son libres de recombinarse unas con otras en esquemas nuevos y asociaciones impredecibles.

El conocimiento inconsciente suele manifestarse como una sensación percibida de lo acertado: una corazonada. A este tipo de conocimiento lo llamamos intuición. Nuestra intuición se alimenta directamente del vasto archivo de información que supone

un libro abierto para el subconsciente, pero hasta cierto punto cerrado al consciente.

Cuando más abiertos nos encontramos a la inventiva del subconsciente es en aquellos momentos en que no pensamos en nada en particular. Por ello “soñar despierto” resulta tan útil en la búsqueda de la creatividad. Después de haberse sumergido en un problema, dejarlo de lado por un tiempo suele dar muy buenos frutos.

Cualquier momento en el que podemos soñar despiertos y relajarnos resulta fértil para el proceso creativo: una ducha, un largo trayecto en coche, una caminata en silencio, etc., la inmersión y el soñar despierto llevan a la iluminación, el momento en el que de repente se nos ocurre la respuesta como salida de la nada.

Esta es la etapa que suele llevarse toda la gloria y la atención. Es el momento anhelado por todos, aquel en el que se exclama: ¡Eureka! Sin embargo, el pensamiento por sí solo todavía no es un acto creativo.

La etapa final es la traducción de la iluminación a la realidad: cuando una idea se transforma en acción y se vuelve útil para nosotros mismos y para los demás.

La creatividad es una de las habilidades más importantes para afrontar los desafíos que nos trae la sociedad moderna. Nos permite visualizar y dar solución a los problemas de hoy y nos da un marco para afrontar los que aún desconocemos.

Pero no olvidemos, que, como todas las habilidades, la creatividad cuanto más se practique; mejor y más eficaz será.

Aunque la creatividad no nos conduzca a la fama ni a la fortuna, puede hacer más vivas, más agradables, y más gratificantes las experiencias cotidianas (Csikszentmihalyi, 1996)

Dado que la creatividad se presenta como la transformación, renovación, invención y descubrimiento; da como resultado la INNOVACIÓN.

3.3.2 DE LA CREATIVIDAD A LA INNOVACIÓN

Innovar es probar cosas o hacerlas de manera diferente, para mejorarlas en función de que sean creativas. Un innovador es aquella persona que será capaz de generar una idea, a partir de la observación de su entorno, y encontrará una manera novedosa de hacer o plantear cosas.

El pensamiento creativo e innovador, da respuestas a problemas cotidianos, para convertir de forma constructiva, lo ordinario en extraordinario.

De Bono afirma que uno de los rasgos comunes de la creatividad e innovación, es la novedad: “Nos referimos a algo que previamente no existía, se trata de una innovación en mayor o menor medida, de todas formas cabe también remarcar la importancia de que esta novedad en la creación aporte alguna utilidad, resuelva algún problema, enriquezca alguna idea previa, en definitiva nos referimos a cambios que contribuyan al progreso, ideas o proyectos que realmente valgan la pena llevarlos a cabo y ofrezcan un valor agregado”.

La innovación, es lo que hace visible lo invisible... Es la aplicación concreta de la idea creativa, que surge del pensamiento creativo.

Para que un pensamiento o producto se considere innovador, tiene que ser; novedoso, original, ofrecer valor agregado, sorprender y atrapar, contribuir al progreso y tener utilidad social, brindar beneficios y ser factible, esto viene de la mano con los pensamientos creativos, innovadores y que generan una persona emprendedora.

3.3.3 CREATIVIDAD Y EMPRENDIMIENTO

Básicamente se puede definir el emprendimiento, como el proceso en el que una persona lleva su idea a convertirse en un proyecto concreto, sea esta con fines de lucro o beneficio social, generando innovación y empleo.

La Real Academia Española de la Lengua define al emprendedor como la persona que emprende con resolución acciones azarosas, dificultosas. Un emprendedor es aquella persona que tiene habilidades y capacidades para descubrir oportunidades para mejorar algo y/o crear un negocio y desarrollar las actividades necesarias para ponerlas en prácticas.

Es aquella persona que tiene una búsqueda constante de identificar nuevas formas de crear para mejorar el entorno que le rodea.

Tipos de emprendedor:

- **Emprendedores por beneficio propio/necesidad.** Son aquellas personas que deciden crear una empresa a partir de su propia necesidad es decir buscan mejorar o incrementar sus recursos económicos solamente. Por ejemplo, tenemos personas que deciden poner una papelería o una cafetería porque se dan cuenta que puede ser un buen negocio y les podrá generar dinero.
- **Emprendedores por innovación/oportunidad.** Son todas aquellas personas que observan y analizan cómo mejorar algo, a partir de una necesidad o por el hecho de innovar, que en un primer momento lo beneficie y por consecuencia pueda beneficiar su entorno. Por ejemplo, el teléfono ya estaba inventado, pero a partir de una necesidad se creó el celular, un producto innovador.
- **Emprendedores por humanidad.** Son todas aquellas personas que a partir de las necesidades de los demás crean empresas o innovan productos. Por ejemplo, quien crea una fundación para apoyar a las personas en situaciones de calle.

- **Emprendedores por accidente/casualidad.** Son aquellas personas que por casualidad descubren innovaciones. Por ejemplo, el químico Spencer Silver estaba trabajando en el desarrollo de un pegamento muy fuerte y al no conseguirlo descubrió que este pegamento era funcional para pegar y despegar hojas sin dañarlas de ahí se descubrió el llamado Post-it.

EL ESPIRITU EMPRENDEDOR

Es la capacidad que poseen las personas para generar cambios para innovar, probar nuevas cosas o hacerlas de manera diferente, para mejorarlas en función de que sean creativas. El espíritu emprendedor es el gran impulso que nos ayuda a conseguir lo que nos proponemos.

“Donde otras personas ven obstáculos o problemas, el emprendedor ve oportunidades”

Para poder desarrollar este espíritu emprendedor se necesita dominar habilidades, estas han sido investigadas en personas que han conseguido ser exitosas en diferentes áreas que desempeñan, dando como resultado una lista de características personales que se describen a continuación:

- 1 Se plantea objetivos concretos.
- 2 Se rodea con los mejores.
- 3 Da lo mejor de sí.
- 4 Se propone metas a corto, mediano y largo plazo.
- 5 Se esfuerza y aprende de sus errores.
- 6 Busca los recursos necesarios para emprender su proyecto.
- 7 Reconoce sus capacidades y habilidades.
- 8 Dedicar tiempo, esfuerzo y compromiso en las metas que quiere alcanzar.
- 9 Jamás se da por vencido.
- 10 Tiene tolerancia a la frustración.

Frente a la perspectiva de un futuro cada vez más impredecible y a la consecuente necesidad de poseer herramientas con las cuales enfrentar la sucesión de rápidos cambios sociales y tecnológicos, parece fuera de cuestionamiento la importancia que adquiere el desarrollo de las capacidades creativas de NNA.

Ser creativos representa una gran ventaja en el desarrollo de la personalidad de los jóvenes, plantea al individuo la necesidad de nuevos aportes y soluciones en pro de una mejor calidad de vida, se vislumbra como un medio que facilita su felicidad, que multiplica la escala de sus vivencias.

El desarrollo de la creatividad, ayuda a desplegar destrezas benéficas para el propio proceso creativo, pero a su vez y dado que implica los procesos cognitivos básicos (sensación, percepción, atención-concentración y memoria), hasta los superiores (pensamiento, lenguaje, e inteligencia), se desarrollan múltiples factores:

■ INSTINTO DE CURIOSIDAD.

La curiosidad, es lo que nos lleva a vivir nuevas experiencias. La curiosidad nos empuja a afrontar riesgos para conocer cosas nuevas. Es el instinto que ha movido a todos los grandes inventores, descubridores y artistas. La curiosidad es el primer motor de la creatividad. Sin curiosidad no hay búsqueda; y sin búsqueda, es casi imposible que se produzca el hallazgo.

■ NO CONFORMISMO.

Desarrolla ideas razonables en contra del convencionalismo y lo habitual. Se plantea sistemáticamente la posibilidad de mejorar lo existente con alternativas nuevas. Tiene capacidad para analizar lo opuesto, para visualizar lo diferente, para contrariar el juicio de la mayoría, para encontrar caminos diferentes.

■ MOTIVACIÓN.

Posee una fuerza interior constante que le obliga a actuar hacia el cumplimiento de sus objetivos. Tiene la necesidad de consolidar su identidad personal a través de la transformación positiva del mundo que le rodea. Percibe los problemas o dificultades como un desafío y los afronta con pasión.

■ INICIATIVA.

Hace falta disposición personal para idear y emprender actividades, para dirigir acciones, para protagonizar, promover y desarrollar ideas desde las primeras filas, para liderar equipos de trabajo. Gracias a su iniciativa, el joven creador logra que se promuevan ágilmente acciones y se obtengan los recursos necesarios, venciendo los obstáculos. Tener iniciativa es, además, la garantía de que la toma de decisiones inherentes al proceso creativo se hará con la rapidez necesaria y no se perderán las oportunidades.

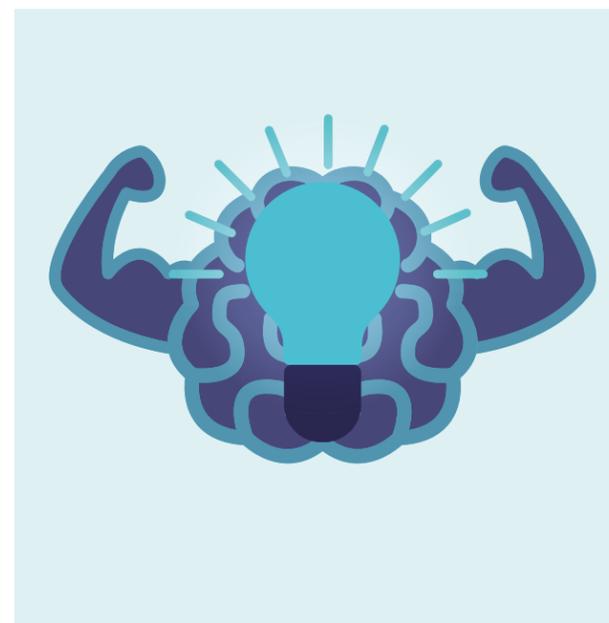
■ PERSEVERANCIA.

Disponer de entusiasmo a prueba de bombas, tener capacidad para resistir la frustración de los fracasos, aprender de ellos y persistir en la búsqueda de la solución deseada con tenacidad y sin

desfallecer son características inherentes a los jóvenes creadores.

■ AUTOESTIMA.

Es característica común de los jóvenes creadores que valoren de manera positiva sus aptitudes, habilidades, destrezas y confíen en ellas para lograr el éxito en su empeño creativo. Sin autoestima no hay la capacidad para la alegría, el juego y la pasión por la vida, que están en la base de toda creatividad.



4. Aportaciones a la Educación obligatoria

El principal objetivo de la Reforma Educativa es que la educación pública, básica y media superior, además de ser laica y gratuita, sea de calidad, con equidad e incluyente.

Esto significa que el Estado ha de garantizar el acceso a la escuela a todos los niños y jóvenes, y asegurar que la educación que reciban les proporcione aprendizajes y conocimientos significativos, relevantes y útiles para la vida, independientemente de su entorno socioeconómico, origen étnico o género.

Con la reciente publicación de los fines de la educación en el siglo XXI, México cuenta por primera vez con una guía breve que responde a la pregunta: “¿Para qué se aprende?”, la cual da norte y orienta el trabajo y los esfuerzos de todos los profesionales que laboran en los cuatro niveles educativos. Es responsabilidad de todos, y cada uno, conseguir que los mexicanos que egresen de la educación obligatoria sean ciudadanos libres, participativos, responsables e informados; capaces de ejercer y defender sus derechos; que participen activamente en la vida social, económica y política de nuestro país.

Es decir, personas que tengan motivación y capacidad para lograr su desarrollo personal, laboral y familiar, dispuestas a

mejorar su entorno natural y social, así como a continuar aprendiendo a lo largo de la vida en un mundo complejo que vive acelerados cambios (Aprendizajes clave para la educación integral. Plan y programas de estudios para la educación básica, 2017).

La educación básica y la educación media superior conforman la educación obligatoria. En el entendido de que los aprendizajes que logre un alumno en un nivel educativo serán el fundamento de los aprendizajes que logre en el siguiente, esta progresión de aprendizajes estructura el perfil de egreso de la educación obligatoria, organizado en once ámbitos:

- 1 Lenguaje y comunicación
- 2 Pensamiento matemático
- 3 Exploración y comprensión del mundo natural y social
- 4 Pensamiento crítico y solución de problemas
- 5 Habilidades socioemocionales y proyecto de vida
- 6 Colaboración y trabajo en equipo
- 7 Convivencia y ciudadanía
- 8 Apreciación y expresión artísticas
- 9 Atención al cuerpo y la salud
- 10 Cuidado del ambiente
- 11 Habilidades digitales



4.1 TEMARIO DE HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES: UNA PROPUESTA PARA APORTAR EL PERFIL DE EGRESO DE LA EDUCACIÓN PRIMARIA

Ámbito	Perfil de egreso de la educación primaria	Objetivo general	Contenido General
<p>LENGUAJE Y COMUNICACIÓN.</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: ---</p>	<p>Comunica sentimientos, sucesos e ideas de manera oral y escrita en su lengua materna; si es hablante de una lengua indígena también se comunica en español, oralmente y por escrito. Describe en inglés aspectos de su pasado y entorno, así como necesidades inmediatas.</p>		
<p>PENSAMIENTO MATEMÁTICO</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: ---</p>	<p>Comprende conceptos y procedimientos para resolver problemas matemáticos diversos y para aplicarlos en otros contextos. Tiene una actitud favorable hacia las matemáticas.</p>		
<p>EXPLORACIÓN Y COMPRENSIÓN DEL MUNDO NATURAL Y SOCIAL</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: ---</p>	<p>Reconoce algunos fenómenos naturales y sociales que le generan curiosidad y necesidad de responder preguntas. Los explora mediante la indagación, el análisis y la experimentación. Se familiariza con algunas representaciones y modelos (como, por ejemplo, mapas, esquemas y líneas del tiempo).</p>		
<p>PENSAMIENTO CRÍTICO Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: Resolución de problemas y toma de decisiones</p>	<p>Resuelve problemas aplicando estrategias diversas: observa, analiza, reflexiona y planea con orden. Obtiene evidencias que apoyen la solución que propone. Explica sus procesos de pensamiento.</p>	<p>Promover la inteligencia lógico-matemática de NNA, a través de la resolución de problemas y toma de decisiones, fomentando el uso cotidiano de dicha inteligencia.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué es un problema? 2. Actitudes ante el problema y estilos de solución. 3. Etapas en la solución de problemas. 4. La toma de decisiones. 5. El proceso en la toma de decisiones.
<p>HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES Y PROYECTO DE VIDA</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: Autoconocimiento</p>	<p>Tiene capacidad de atención. Identifica y pone en práctica sus fortalezas personales para autorregular sus emociones y estar en calma para jugar, aprender, desarrollar empatía y convivir con otros. Diseña y emprende proyectos de corto y mediano plazo (por ejemplo, mejorar sus calificaciones o practicar algún pasatiempo).</p>	<p>Fomentar en NNA el autoconocimiento, como habilidad fundamental para el desarrollo de su vida cotidiana y profesional.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Autoconocimiento... ¿para qué? 2. Del autoconocimiento a la Inteligencia intrapersonal.

Ámbito	Perfil de egreso de la educación secundaria	Objetivo general	Contenido General
HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES Y PROYECTO DE VIDA Temario de habilidades socioemocionales: Autoregulacion	Tiene capacidad de atención. Identifica y pone en práctica sus fortalezas personales para autorregular sus emociones y estar en calma para jugar, aprender, desarrollar empatía y convivir con otros. Diseña y emprende proyectos de corto y mediano plazo (por ejemplo, mejorar sus calificaciones o practicar algún pasatiempo).	A través del reconocimiento de las propias emociones, los NNA analicen la funcionalidad y efecto que cada emoción confiere en su vida, así mismo comprendan la importancia de saber autorregularlas.	1. Las emociones y su función. 2. La inteligencia emocional.
COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Temario de habilidades socioemocionales: ---	Trabaja de manera colaborativa. Identifica sus capacidades y reconoce y aprecia las de los demás.		
CONVIVENCIA Y CIUDADANÍA Temario de habilidades socioemocionales: Habilidades sociales y comunicación	Desarrolla su identidad como persona. Conoce, respeta y ejerce sus derechos y obligaciones. Favorece el diálogo y contribuye a la convivencia pacífica y rechaza todo tipo de discriminación y violencia.	Favorecer en NNA el desarrollo de la inteligencia interpersonal, a través de la habilidad social de comunicación, para fomentar una interacción Idónea y dinámica con su entorno.	1. La Inteligencia interpersonal. 2. La comunicación, como habilidad social. 3. Comunicación asertiva y manejo de conflictos.

Ámbito	Perfil de egreso de la educación primaria
Apreciación y expresión artísticas	Explora y experimenta distintas manifestaciones artísticas. Se expresa de manera creativa por medio de elementos de la música, la danza, el teatro y las artes visuales.
Pensamiento matemático	Reconoce la importancia del cuidado del medioambiente. Identifica problemas locales y globales, así como soluciones que puede poner en práctica (por ejemplo, apagar la luz y no desperdiciar el agua).

Perfil de egreso de la educación primaria, retomado de aprendizajes clave para la educación integral. Plan y programas de estudios para la educación básica, 2017.

Ámbito	Perfil de egreso de la educación primaria
Exploración y comprensión del mundo natural y social	Reconoce la importancia del cuidado del medioambiente. Identifica problemas locales y globales, así como soluciones que puede poner en práctica (por ejemplo, apagar la luz y no desperdiciar el agua).
Pensamiento crítico y solución de problemas	Identifica una variedad de herramientas y tecnologías que utiliza para obtener información, aprender, comunicarse y jugar.

4.2 TEMARIO DE HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES: UNA PROPUESTA PARA APORTAR EL PERFIL DE EGRESO DE LA EDUCACIÓN SECUNDARIA

Ámbito	Perfil de egreso de la educación secundaria	Objetivo general	Contenido General
LENGUAJE Y COMUNICACIÓN. Temario de habilidades socioemocionales: ---	Utiliza su lengua materna para comunicarse con eficacia, respeto y seguridad en distintos contextos con diferentes propósitos e interlocutores. Si es hablante de una lengua indígena también lo hace en español. Describe en inglés experiencias, acontecimientos, deseos, aspiraciones, opiniones y planes.		
PENSAMIENTO MATEMÁTICO Temario de habilidades socioemocionales: ---	Amplía su conocimiento de técnicas y conceptos matemáticos para plantear y resolver problemas con distinto grado de complejidad, así como para modelar y analizar situaciones. Valora las cualidades del pensamiento matemático.		
EXPLORACIÓN Y COMPRENSIÓN DEL MUNDO NATURAL Y SOCIAL.	Identifica una variedad de fenómenos del mundo natural y social, lee acerca de ellos, se informa en varias fuentes, indaga aplicando principios del escepticismo informado, formula preguntas de complejidad creciente, realiza análisis y experimentos. Sistematiza sus hallazgos, construye respuestas a sus preguntas y emplea modelos para representar los fenómenos. Comprende la relevancia de las ciencias naturales y sociales.		
PENSAMIENTO CRÍTICO Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS. Temario de habilidades socioemocionales: Resolución de Problemas y toma de Decisiones.	Formula preguntas para resolver problemas de diversa índole. Se informa, analiza y argumenta las soluciones que propone y presenta evidencias que fundamentan sus conclusiones.	Promover la inteligencia lógico-matemática de NNA, a través de la resolución de problemas y toma de decisiones, fomentando el uso cotidiano de dicha inteligencia.	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué es un problema? 2. Actitudes ante el problema y estilos de solución. 3. Etapas en la solución de problemas. 4. La toma de decisiones. 5. El proceso en la toma de decisiones.
PENSAMIENTO CRÍTICO Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS. Temario de habilidades socioemocionales: Aprendizaje continuo.	Reflexiona sobre sus procesos de pensamiento (por ejemplo, mediante bitácoras), se apoya en organizadores gráficos (por ejemplo, tablas o mapas mentales) para representarlos y evalúa su efectividad.	Promover el aprendizaje continuo, mediante aprender a aprender, para que NNA autogestionen la adquisición y fortalecimiento continuo de sus propios talentos, habilidades y capacidades.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aprendizaje continuo. 2. Estilos de aprendizaje. 3. Aprender a aprender

Ámbito	Perfil de egreso de la educación secundaria	Objetivo general	Contenido General
HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES Y PROYECTO DE VIDA. Temario de habilidades socioemocionales: Autoconocimiento	Asume responsabilidad sobre su bienestar y el de los otros, y lo expresa al cuidarse a sí mismo y a los demás. Aplica estrategias para procurar su bienestar en el corto, mediano y largo plazo.	Fomentar en NNA el autoconocimiento, como habilidad fundamental para el desarrollo de su vida cotidiana y profesional.	1. Autoconocimiento... ¿para qué? 2. Del autoconocimiento a la Inteligencia intrapersonal.
LENGUAJE Y COMUNICACIÓN. Temario de habilidades socioemocionales: Autorregulación	Analiza los recursos que le permiten transformar retos en oportunidades. Comprende el concepto de proyecto de vida para el diseño de planes personales.	A través del reconocimiento de las propias emociones, los NNA analicen la funcionalidad y efecto que cada emoción confiere en su vida, así mismo comprendan la importancia de saber autorregularlas.	1. Las emociones y su función. 2. La inteligencia emocional.
COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO.	Reconoce, respeta y aprecia la diversidad de capacidades y visiones al trabajar de manera colaborativa. Tiene iniciativa, emprende y se esfuerza por lograr proyectos personales y colectivos.		
CONVIVENCIA SOCIAL Temario de habilidades socioemocionales: Cociencia Social	Se identifica como mexicano. Reconoce la diversidad individual, social, cultural, étnica y lingüística del país, y tiene conciencia del papel de México en el mundo. Actúa con responsabilidad social, apego a los derechos humanos y respeto a la ley.	Promover la conciencia social en NNA a través de actividades lúdicas, para que emprendan acciones que impacten de manera positiva su entorno.	1. Inteligencia social. 2. Conciencia social. 3. Aptitud social.
CONVIVENCIA SOCIAL Temario de habilidades socioemocionales: Convivencia y Ciudadanía		Favorecer en NNA el desarrollo de la inteligencia interpersonal, a través de la habilidad social de comunicación, para fomentar una interacción Idónea y dinámica con su entorno.	1. La Inteligencia interpersonal. 2. La comunicación, como habilidad social. 3. Comunicación asertiva y manejo de conflictos.

Ámbito	Perfil de egreso de la educación primaria
Apreciación y expresión artísticas.	Analiza, aprecia y realiza distintas manifestaciones artísticas. Identifica y ejerce sus derechos culturales (por ejemplo, el derecho a practicar sus costumbres y tradiciones). Aplica su creatividad para expresarse por medio de elementos de las artes (entre ellas, la música, la danza y el teatro).
Pensamiento matemático.	Activa sus habilidades corporales y las adapta a distintas situaciones que se afrontan en el juego y el deporte escolar. Adopta un enfoque preventivo al identificar las ventajas de cuidar su cuerpo, tener una alimentación balanceada y practicar actividad física con regularidad.

Perfil de egreso de la educación primaria, retomado de aprendizajes clave para la educación integral. Plan y programas de estudios para la educación básica, 2017.

Ámbito	Perfil de egreso de la educación primaria
Exploración y comprensión del mundo natural y social.	Promueve el cuidado del medioambiente de forma activa. Identifica problemas relacionados con el cuidado de los ecosistemas y las soluciones que impliquen la utilización de los recursos naturales con responsabilidad y racionalidad. Se compromete con la aplicación de acciones sustentables en su entorno (por ejemplo, reciclar y ahorrar agua)
Pensamiento crítico y solución de problemas.	Compara y elige los recursos tecnológicos a su alcance y los aprovecha con una variedad de fines, de manera ética y responsable. Aprende diversas formas para comunicarse y obtener información, seleccionarla, organizarla, analizarla y evaluarla.

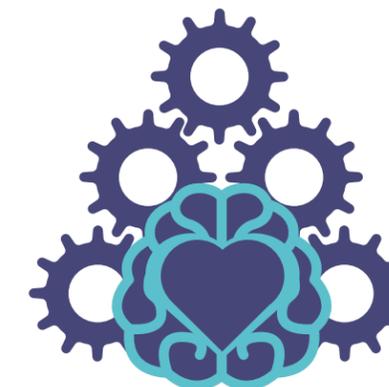
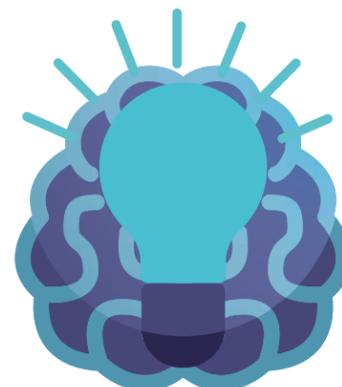
4.3 TEMARIO DE HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES: UNA PROPUESTA PARA APORTAR EL PERFIL DE EGRESO DE LA EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR

Ámbito	Perfil de egreso de la educación secundaria	Objetivo general	Contenido General
<p>LENGUAJE Y COMUNICACIÓN.</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: ---</p>	<p>Se expresa con claridad de forma oral y escrita tanto en español como en lengua indígena, en caso de hablarla. Identifica las ideas clave en un texto o discurso oral e infiere conclusiones a partir de ellas. Se comunica en inglés con fluidez y naturalidad.</p>		
<p>PENSAMIENTO MATEMÁTICO</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: ---</p>	<p>Construye e interpreta situaciones reales, hipotéticas o formales que requieren la utilización del pensamiento matemático. Formula y resuelve problemas, aplicando diferentes enfoques. Argumenta la solución obtenida de un problema con métodos numéricos, gráficos o analíticos.</p>		
<p>EXPLORACIÓN Y COMPRENSIÓN DEL MUNDO NATURAL Y SOCIAL</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: ---</p>	<p>Obtiene, registra y sistematiza información, consultando fuentes relevantes, y realiza los análisis e investigaciones pertinentes. Comprende la interrelación de la ciencia, la tecnología, la sociedad y el medio ambiente en contextos históricos y sociales específicos. Identifica problemas, formula preguntas de carácter científico y plantea las hipótesis necesarias para responderlas.</p>		
<p>PENSAMIENTO CRÍTICO Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: Resolución de problemas y toma de decisiones</p>	<p>Utiliza el pensamiento lógico y matemático, así como los métodos de las ciencias para analizar y cuestionar críticamente fenómenos diversos. Desarrolla argumentos, evalúa objetivos, resuelve problemas, elabora y justifica conclusiones y desarrolla innovaciones. Asimismo, se adapta a entornos cambiantes.</p>	<p>Promover la inteligencia lógico-matemática de NNA, a través de la resolución de problemas y toma de decisiones, fomentando el uso cotidiano de dicha inteligencia.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué es un problema? 2. Actitudes ante el problema y estilos de solución. 3. Etapas en la solución de problemas. 4. La toma de decisiones. 5. El proceso en la toma de decisiones.
<p>PENSAMIENTO CRÍTICO Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: Aprendizaje continuo</p>		<p>Promover el aprendizaje continuo, mediante aprender a aprender, para que NNA autogestionen la adquisición y fortalecimiento continuo de sus propios talentos, habilidades y capacidades.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aprendizaje continuo. 2. Estilos de aprendizaje. 3. Aprender a aprender

Ámbito	Perfil de egreso de la educación secundaria	Objetivo general	Contenido General
<p>HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES Y PROYECTO DE VIDA</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: Autoconocimiento</p>	<p>Asume responsabilidad sobre su bienestar y el de los otros, y lo expresa al cuidarse a sí mismo y a los demás. Aplica estrategias para procurar su bienestar en el corto, mediano y largo plazo. Analiza los recursos que le permiten transformar retos en oportunidades. Comprende el concepto de proyecto de vida para el diseño de planes personales.</p>	<p>Fomentar en NNA el autoconocimiento, como habilidad fundamental para el desarrollo de su vida cotidiana y profesional.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Autoconocimiento... ¿para qué? 2. Del autoconocimiento a la Inteligencia intrapersonal.
<p>HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES Y PROYECTO DE VIDA</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: Autorregulación</p>		<p>A través del reconocimiento de las propias emociones, los NNA analicen la funcionalidad y efecto que cada emoción confiere en su vida, así mismo comprendan la importancia de saber autorregularlas.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las emociones y su función. 2. La inteligencia emocional.
<p>HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES Y PROYECTO DE VIDA</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: Habilidades Sociales y Comunicación</p>		<p>Favorecer en NNA el desarrollo de la inteligencia interpersonal, a través de la habilidad social de comunicación, para fomentar una interacción Idónea y dinámica con su entorno.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. La Inteligencia interpersonal. 2. La comunicación, como habilidad social. 3. Comunicación asertiva y manejo de conflictos.
<p>HABILIDADES SOCIOEMOCIONALES Y PROYECTO DE VIDA</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: Empleabilidad</p>		<p>Que las y los jóvenes, analicen el concepto de empleabilidad, con la finalidad de que identifiquen las habilidades que consideran poseer y las habilidades que podrán desarrollar.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué es la empleabilidad?
<p>COLABORACIÓN DE TRABAJO EN EQUIPO</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: Redes de Cooperación y Trabajo en Equipo</p>		<p>Trabaja en equipo de manera constructiva y ejerce un liderazgo participativo y responsable. Propone alternativas para actuar y solucionar problemas. Asume una actitud constructiva.</p>	<p>Promover en las y los jóvenes, el trabajo colaborativo a través de una actividad lúdica, con la finalidad de reflexionar sobre la importancia de relacionarse y cooperar con diversas personas, en su vida cotidiana.</p>
<p>CONVIVENCIA Y CIUDADANÍA</p> <p>Temario de habilidades socioemocionales: Conciencia Social</p>	<p>Reconoce que la diversidad tiene lugar en un espacio democrático, con inclusión e igualdad de derechos de todas las personas. Siente amor por México. Entiende las relaciones entre sucesos locales, nacionales e internacionales. Valora y práctica la interculturalidad. Reconoce las instituciones y la importancia del Estado de derecho.</p>	<p>Promover la conciencia social en NNA a través de actividades lúdicas, para que emprendan acciones que impacten de manera positiva su entorno.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inteligencia social. 2. Conciencia socia. 3. Aptitud social.

Ámbito	Perfil de egreso de la educación secundaria	Objetivo general	Contenido General
APRECIACIÓN Y EXPRESIÓN ARTÍSTICAS Temario de habilidades socioemocionales: ---	Valora y experimenta las artes porque le permiten comunicarse y le aportan un sentido a su vida. comprende la contribución de estas al desarrollo integral de las personas. Aprecia la diversidad de las expresiones culturales.		
ATENCIÓN AL CUERPO Y LA SALUD Temario de habilidades socioemocionales: ---	Trabaja en equipo de manera constructiva y ejerce un liderazgo participativo y responsable. Propone alternativas para actuar y solucionar problemas. Asume una actitud constructiva.		
CUIDADO DEL MEDIOAMBIENTE Temario de habilidades socioemocionales: Conciencia Social	Comprender la importancia de la sustentabilidad y asume una actitud proactiva para encontrar soluciones. Piensa globalmente y actúa localmente. Valora el impacto social y ambiental de las innovaciones y los avances científicos.	Promover la conciencia social en NNA a través de actividades lúdicas, para que emprendan acciones que impacten de manera positiva su entorno.	1. Inteligencia social 2. Conciencia social: 3. Aptitud social:
CUIDADO DEL MEDIOAMBIENTE Temario de habilidades socioemocionales: Creatividad y Emprendimiento	Comprender la importancia de la sustentabilidad y asume una actitud proactiva para encontrar soluciones. Piensa globalmente y actúa localmente. Valora el impacto social y ambiental de las innovaciones y los avances científicos.	Promover en las y los jóvenes una actitud emprendedora, a través del reconocimiento de su habilidad creativa e innovadora.	1. El proceso creativo. 2. De la creatividad a la innovación. 3. El espíritu emprendedor.
HABILIDADES DIGITALES Temario de habilidades socioemocionales: ---	Utiliza adecuadamente las tecnologías de la información y la comunicación para investigar, resolver problemas, producir materiales y expresar ideas. Aprovecha estas tecnologías para desarrollar ideas e innovaciones.		

Perfil de egreso de la educación primaria, retomado de aprendizajes clave para la educación integral. Plan y programas de estudios para la educación básica, 2017.



Bibliografía

°Alicia marie Shannon. La teoría de las inteligencias Múltiples en la enseñanza de español.

°Alonso-Gancedo, N. E Iriarte C. (2005). Programa educativo de crecimiento emocional y moral.

°Aprendizajes clave para la educación integral. plan y programas de estudios para la educación básica (2017). Recuperado de: <http://www.aprendizajesclave.sep.gob.mx/index-perfil-educ-obligatoria.html>

°Ariño, M. Y Maella, P. (2009). Iceberg a la vista, principios para tomar decisiones sin hundirse. Barcelona: Empresa Activa.

°Armstrong, T. (2006). Las inteligencias múltiples en el aula: guía práctica para educadores. Barcelona: Paidós.

°Bados, A. Y García, G. (2014). Resolución de problemas. Facultad de psicología, universidad de Barcelona.

°Bello-Dávila, Rionda-Sánchez, Haydée Damiana, Rodríguez-Pérez, María Emilia (2010). La inteligencia emocional y su educación. VARONA. Núm. 51, Julio-Diciembre, pág. 36-43. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360635569006>

°Campbell, L., Campbell, B. Y Dickenson, D. (2000). Inteligencias múltiples. Usos prácticos para la enseñanza y el aprendizaje. Bueno Aires: Troquel.

Campos, M. (2002) "Páginas en Construcción" en Revista Mexicana de Psicología Humanista y Desarrollo Humano Prometeo. No. 33. Pp. 36-39 Capacidad, habilidad y competencia. Disponible en: https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/b/bc/1._CAPACIDAD,_HABILIDAD_Y_COMPETENCIA.pdf

°Carlos Belmonte Martínez (2007). Emociones y cerebro. Revista de la Real Academia de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales. Vol. 101, Núm. 1, pág. 59-68. Disponible en: <http://www.rac.es/ficheros/doc/00472.pdf>

°Centeno, S. C. (2011). Las habilidades sociales: elementos clave en nuestras relaciones con el mundo. Conceptos y perspectivas generales de las habilidades sociales. Pág. 17-38. Editorial formación Alcalá.

°Contini de González, N. Las habilidades sociales en la adolescencia temprana: perspectivas desde la Psicología Positiva. Psicodebate 9. Psicología, cultura y sociedad.

Creatividad: definiciones, antecedentes y aportaciones. Revista digital universitaria, Vol. 5, Núm. 1, Enero 2004. Disponible en: <http://www.revista.unam.mx/vol.5/num1/art4/art4.htm>

°Delors, J. (1994). "Los cuatro pilares de la educación", en La Educación encierra un tesoro. México: El Correo de la UNESCO, pp. 91-103.

°De la Herrán Gascón Agustín. El Autoconocimiento como Eje de la Formación. Universidad Autónoma de Madrid. Recuperado de: <http://www.iacat.com/revista/recreate/recreate03/delaherran/EL%20AUTOCONOCIMIENTO%20COMO%20EJE%20DE%20LA%20FORMACI%C3%93N.pdf>

°Diccionario de la Real Academia Española. Disponible en: <http://dle.rae.es/?id=lqtyoaq|lqswqh>

°Domínguez, B. (2008). La emoción también es razonable. Revista Digital Universitaria [en línea]. Vol. 9, Núm. 11.

El pensamiento creativo. Disponible en: <http://www.psicocode.com/resumenes/13educacion.pdf>
Emprendedurismo. Disponible en: <Http://www.mific.gob.ni/Portals/0/Portal%20Empresarial/u15.%20emprendedurismo.pdf>

°Espíndola, J. (2005). Análisis de problemas y toma de decisiones. México: Pearson Educación.

°Fernández, I., López, B. Y Márquez, M. (2008). Empatía: Medidas, teorías y aplicaciones en revisión. Anales de psicología. Vol. 24, Núm. 2.

°Gardner, H. (2001). Estructuras de la Mente. Las Inteligencias Múltiples. Sexta reimpresión. Colombia: Fondo de cultura económica.

°Goleman, D. (1995). Inteligencia emocional. Editorial Kairós.

°Goleman, D. (2006). Inteligencia social: la nueva ciencia para mejorar las relaciones humanas. Editorial planeta: México.

°Goleman, D., Kaufman P. y Ray, M. (2009). El espíritu creativo. Editorial zeta.

°González, A. (1987) Capítulo 3 "La educación y sus procesos socializantes" en El Enfoque Centrado en la Persona. Aplicaciones a la Educación. Ed. Trillas, pp. 57-69.

°Gordillo, L., Arana, M., Salvador, C. Y Mestas, H. (2011). Emoción y toma de decisiones: teoría y aplicación de la Iowa Gambling Task. Revista electrónica de psicología Iztacala. Vol. 14, Num. 1 pag. 333-353.

°Habilidades del Siglo XXI – Colaboración. Disponible en: <http://www.educarchile.cl/ech/pro/app/detalle?ID=219624>

°Hemmi, M. (2013). ¿Te atreves a soñar?: Ponle fecha de caducidad a tu sueño y sal de tu zona de confort. Ediciones Paidós.

°Inteligencia intrapersonal. Inteligencias múltiples. Recuperado de: <http://www.dhi.mx/Archivos/IM/MIII/INTRA/Inteligencia%20Intrapersonal.pdf>

Inteligencias múltiples. Inteligencia lógica-matemática. UPAEP.

Disponible en: <http://www.dhi.mx/Archivos/IM/MIII/LM/AIMMIII.2.pdf>

°Duarte, J. Revista Iberoamericana de Educación. Ambientes de aprendizaje. Una aproximación conceptual. Disponible en: http://www.rieoei.org/rec_dist1.htm

°Glinz, F. Revista Iberoamericana de Educación. Un acercamiento al trabajo colaborativo. Disponible en: <http://www.rieoei.org/deloslectores/820Glinz.PDF>

°Jan A. Cómo descubrir tus talentos. Recuperado de: <http://www.jananguita.es/como-descubrir-tus-talentos>

°Jan A. Los 3 tipos de talentos que todos tenemos. Recuperado de: <http://www.jananguita.es/tipos-de-talentos>

°Jiménez González, Kenneth. Revista educación. Propuesta estratégica y metodológica para la gestión en el trabajo colaborativo. Vol. 33, núm. 2, 2009, pp. 95-107. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=44012058007>

°La educación emocional, su importancia en el proceso de aprendizaje (2012). Revista Educación. Vol. 36, Núm. 1, pág. 97-109. Disponible en: <http://>

revistas.ucr.ac.cr/index.php/educacion/article/view/455/9906

°Las 5 actitudes más valoradas por los reclutadores. Recuperado de: http://www.observatoriolaboral.gob.mx/static/preparate-empleo/Articulo_actitudes_valoradas.html

°López, V. (2007). La inteligencia social: aportes desde su estudio en niños y adolescentes con altas capacidades cognitivas. Psykhe. Vol. 16, No. 2, pp 17-28.

°Macías, María Amarís. Las múltiples inteligencias. Psicología desde el Caribe. Núm. 10, agosto-diciembre, 2002, pp. 27-38.

°Mariano Chóliz (2005). Psicología de la emoción: el proceso emocional. Disponible en: <http://www.uv.es/choliz/Proceso%20emocional.pdf>

°Martín, G., Gómez, B., Chávez, B. Y Greer, D. (2006). Toma de perspectiva y teoría de la mente: aspectos conceptuales y empíricos. Una propuesta complementaria y pragmática. Salud Mental, Vol. 29, No. 6.

°Real academia española. Disponible en: <http://lema.rae.es/drae/?Val=CREATIVIDAD>

°Redondo, P., Rueda, S. Y Amado, V. (2013). Conducta prosocial: una alternativa a las conductas

agresivas. INVESTIGIUM IRE: Ciencias Sociales y Humanas. Vol. 4. No. 1. Pp 234-247

°Rendón, M., Soler, F. Y Cortés, M. (2012). Relaciones deícticas simples, toma de perspectiva y competencia social. Suma Psicológica, Vol. 19, No. 2, pp 19-37

°René Trossero. El hombre de la bicicleta veloz. En: De Fábulas y Cuentos. Disponible en: <Http://www.buenasnuevas.com/revistas/dialogo/febrero2002-5.htm>

°Simón, V. (1997). La participación emocional en la toma de decisiones. Psicothema. Vol. 9, Núm 2, pág 365-376. Disponible en: <http://www.psicothema.com/psicothema.asp?id=106>

°Suárez, Jaqueline; Maiz, Francelys; Meza, Marina. Inteligencias múltiples: una innovación pedagógica para potenciar el proceso enseñanza aprendizaje. Investigación y Postgrado. Vol. 25, Núm. 1, enero-junio, 2010, pp. 81-94. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=65822264005>

°Stemberg, R. Y Spear-Swerling, L. (1996). La comprensión de los principios básicos y de las dificultades de enseñar a pensar. Madrid: Santillana.

°Tapia, A. (1992). "Desarrollo psicológico y educación", en Coll, Palacios y Marchesi.

°Téllez, T. Ensayo sobre el diseño de ambientes de aprendizaje. Disponible en: <http://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/prepa4/n3/e3.html#refe1>

°Thomas, T. E. (2007). Repelear en el vacío: la depresión en la adolescencia. De ¿Cómo ves? Revista de Divulgación de la Ciencia de la UNAM. Recuperado: diciembre 2016. Disponible en: <http://www.comoves.unam.mx/numeros/articulo/103/repelear-en-el-vacio-la-depresion-en-la-adolescencia>

°Trianes, Muñoz y Jiménez. (2000). Competencia social, su educación y tratamiento. Pág. 13-33. Editorial pirámide.

°Velasco, R., Peñuñuri, A., Vásquez, M., Serrano, M. Y Valdez, D. (2008). Estudio comparativo de los modelos de toma de decisiones gerenciales. Instituto Tecnológico de Sonora, ITSON.

**Contenido y adaptación curricular por Elizabeth
García Hernández para el programa Escuelas
Construyendo Paz en el Norte de México de la
Fundación Mexicana de Apoyo Infantil, AC
(Save the Children).**

COORDINADOR DEL PROGRAMA:

Uriel Cabello Favila

2018. Save the Children
Todos los derechos reservados



Este manual es posible gracias a la generosa ayuda del pueblo de los Estados Unidos a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Los contenidos son responsabilidad de la Fundación Mexicana de Apoyo Infantil, A.C. y no reflejan necesariamente la visión de USAID o del Gobierno de los Estados Unidos.

EL AUTOCONOCIMIENTO, COMO HABILIDAD PARA LA VIDA

PREAMBULO

La presente carta descriptiva y contenidos de soporte forman parte de la estrategia de la organización para el fortalecimiento de habilidades socio-emocionales de jóvenes en riesgo de violencia, que son atendidos por el programa Escuelas Construyendo Paz en el Norte de México (ECPaz), a través de la estrategia de prevención primaria de la violencia y el delito, y que se relaciona con los siguientes objetivos:

Objetivo Estratégico 1: Las escuelas desarrollan entornos seguros que fomenten un modelo de cultura de paz, y alienten a los jóvenes en riesgo de violencia a permanecer en el sistema escolar y mejorar su rendimiento académico.

Objetivo Estratégico 2: Los jóvenes en riesgo de violencia tienen acceso a las oportunidades de educación, orientación vocacional y profesional disponibles, a través de la vinculación del sector privado para aumentar la empleabilidad.

Objetivo Estratégico 3: Los jóvenes en riesgo de violencia fortalecen su liderazgo, habilidades y conocimiento cívico y son fortalecidos para defender sus derechos y promover una cultura de paz.

Éste es el primero de una serie de 10 temas que conforman la mencionada estrategia.

A continuación, se desarrolla lo referente al tema a implementar y que da título al documento.

Principios operativos: Actitudes

Expresión auténtica como base de la confianza.



Una actitud que resulta muy importante en el acercamiento con los niños y niñas es la autenticidad y la honestidad, lo que implica manifestarse desde donde cada uno se encuentra, reconociéndose en esa situación y buscando generar la empatía y solidaridad que pueden surgir cuando la situación que se enfrenta es difícil. Esto permite que se desarrolle la confianza y la cercanía para aceptar la propia vulnerabilidad y manifestar las necesidades de apoyo y protección de manera más espontánea y abierta.

Estrategia nacional: principios operativos, base de la transformación cultural.
Plan estratégico 2015-2018.

JUSTIFICACIÓN

El autoconocimiento forma parte de las 10 Habilidades para la Vida, iniciativa internacional promovida por la Organización Mundial de la Salud (OMS) a partir de 1993, con el objetivo de que niñas, niños y jóvenes adquieran herramientas psicosociales que les permitan acceder a estilos de vida saludables.

Conocerse no es solo mirar hacia dentro, sino además saber qué recursos personales y sociales se tienen para alcanzar/lograr las metas y objetivos que se proponen.

El descubrimiento de uno mismo implica descubrir y reconocer, todo aquello que hace referencia a su persona. Una persona que se ha de querer a sí misma, también se ha de conocer mejor, ha de ser tolerante consigo misma. En definitiva, el camino va orientado hacia la mejora de la concepción que se tiene de sí mismo, es decir, a lo que se llama autoestima. Cuanto más positiva sea la valoración que se tiene de sí mismo, más preparado se está para afrontar las posibles adversidades que se presentan a lo largo de la vida.

Las personas que tienen un buen concepto de sí mismas establecen relaciones más saludables con su entorno y pueden sentirse más empáticas y responsables ante los demás y ante la propia vida.

El autoconocimiento y la autoestima son el resultado de un proceso reflexivo mediante el cual NNA adquieren la noción de su persona, de sus cualidades y características, lo cual a su vez desarrolla en ellos; una mejor valoración de sí mismos, la capacidad de tomar decisiones propias, la capacidad de hacer elecciones de manera autónoma y acordes con sus capacidades e intereses.

Objetivo general:

Fomentar en NNA el autoconocimiento, como habilidad fundamental para el desarrollo de su vida cotidiana y profesional.

Objetivos particulares:

1. Promover el autoconocimiento y la valoración de sí mismos en NNA, para que logren identificar los talentos que poseen.
2. NNA identificarán la importancia del autoconocimiento, como vía de reconocimiento y aprovechamiento de sus talentos, para el logro de objetivos personales y profesionales.

PLANEACIÓN DIDÁCTICA	
Dirigido a:	Duración:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estudiantes de Primaria. ✓ Estudiantes de Secundaria. ✓ Estudiantes de Educación Media Superior (EMS). 	2 sesiones de 50 minutos cada una.
Contenido temático:	
1. Autoconocimiento... ¿para qué? 1.1 El autoconocimiento como parte de la autoestima. 1.2 Identifica tu talento. 2. Del autoconocimiento a la inteligencia intrapersonal. 2.1 La inteligencia intrapersonal como herramienta, en el logro de objetivos.	
Recursos didácticos:	
<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point • Proyector • Laptop o PC • Papel rotafolio • Plumones de colores • Cartulinas • Masking tape • Stickers de tres colores diferentes • Material de utilería: Pelucas, lentes, corbatas, barbas, sombreros 	<ul style="list-style-type: none"> • Una banda con los talentos del facilitador o facilitadora Para entregar a cada NNA: <ul style="list-style-type: none"> • 1 sobre tamaño carta • 1 Hoja de color tamaño carta • Marcadores de colores • 1 Lápiz • 1 Banda de foamy • 1 Cuadernillo de trabajo

SESIÓN 1. CONOCIENDO MIS TALENTOS		
Inicio	Desarrollo	Cierre
Bienvenida y presentación	1. Autoconocimiento. 2. Dinámica: "te conozco como la palma de mi mano". 3. Autoestima. 4. Talentos. 5. Dinámica: insignias de talentos. 6. Dinámica: demostración de talentos.	Conclusiones y agradecimiento
Tiempo estimado:		
5 minutos	40 minutos	5 minutos
SESIÓN 2. DEL AUTOCONOCIMIENTO AL LOGRO DE MIS OBJETIVOS		
Inicio	Desarrollo	Cierre
Bienvenida y presentación	1. Del autoconocimiento a la inteligencia intrapersonal. 2. Dinámica: mapa corporal. 3. La inteligencia intrapersonal como herramienta, en el logro de objetivos. 4. Ejercicio en cuadernillo: definiendo mis objetivos.	Conclusiones y agradecimiento
Tiempo estimado:		
5 minutos	40 minutos	5 minutos

DESARROLLO

SESIÓN 1. CONOCIENDO MIS TALENTOS

Secuencia de sesión:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bienvenida y presentación. 2. Autoconocimiento. 3. Dinámica: "te conozco como la palma de mi mano". 4. Autoestima. 5. Talentos. 6. Dinámica: insignias de talentos. 7. Dinámica: demostración de talentos. 8. Cierre.
Previo al taller:
<p>Para agilizar la realización de la presente sesión, te será de utilidad preparar previamente los sobres que entregaras a cada NNA, así como proporcionar dicho sobre desde el inicio, mencionándoles que deberán abrirlo hasta que se los indiqués. El sobre deberá contener: una hoja de color tamaño carta, un plumón y un lápiz.</p> <p>Considera llevar en la primera sesión aproximadamente 10 cuadernillos de trabajo, como apoyo, ya que es posible que sea necesario explicar más detalladamente a algunos NNA sobre el tema de talentos y cómo pueden descubrirlos, la página 2 del cuadernillo de trabajo puede auxiliarte.</p>

Nombre de la actividad/tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales	Duración
Bienvenida y presentación	<p>Dar a conocer los temas que se desarrollaran en el taller y generar interés en los temas a tratar.</p> <p>Establecer acuerdos de participación que</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Apóyate en la presentación de Power Point: diapositiva 1 y 2, para la presentación y objetivos del taller.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Presentación Power Point. • Proyector. • Laptop o PC • Masking tape. 	5 minutos

	presidirán durante el desarrollo del taller.	Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y posteriormente anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla. Dicha hoja de rotafolio, deberá ser guardada para la próxima sesión.		
Autoconocimiento	Promover en NNA el autoconocimiento y la valoración de sí mismos.	<p>Para explorar acerca del conocimiento previo que tienen acerca del tema en general, proyecta la diapositiva 3 y pregunta de manera azarosa a cuatro NNA lo que entienden, desde su propia experiencia, conocimientos o lo que han escuchado, acerca del autoconocimiento.</p> <p>A partir de los comentarios que se hayan expuesto, explica qué es el Autoconocimiento, su funcionalidad y cómo es que, a través del autoconocimiento, se fortalece la autoestima.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point. • Proyector. • Laptop o PC • Sobres tamaño carta, para cada NNA, con: 1 hoja de color tamaño carta, 1 plumón, 1 lápiz. 	5 minutos
Dinámica: "te conozco como la palma de mi mano"		<p>Proyecta la diapositiva 4 y pregunta a NNA: <i>¿Nos conocemos realmente? ¿Será fácil o difícil descubrirnos?</i></p> <p>Posteriormente pide a NNA que abran el sobre que se les proporcione al inicio y da las siguientes indicaciones:</p> <p><i>Coloca tu mano derecha sobre la hoja y marca su contorno, con ayuda de tu mano izquierda. Ahora coloca tu mano</i></p>		5 minutos

		<p><i>derecha detrás de tu espalda y con tu mano izquierda, dibuja en la hoja, la palma de tu mano derecha.</i></p> <p>Comenta que, al utilizar la mano izquierda para dibujar, están estimulando su hemisferio derecho del cerebro, el cual desarrolla las habilidades creativo/artísticas.</p> <p>Una vez terminada la dinámica, pide que vean su palma de la mano y su dibujo, y finalmente pregunta: ¿qué te hizo pensar lo que acabamos de hacer?, ¿de verdad te conocías como pensabas?</p> <p>Con ayuda de las respuestas ve guiando la reflexión en torno a la idea de que, siempre hay algo nuevo por descubrir de uno mismo.</p>		
Autoestima	Fomentar, la importancia del autoconocimiento, como herramienta para generar una autoestima saludable.	<p>Proyecta la diapositiva 5 y explica cómo el Autoconocimiento es la base de la Autoestima.</p> <p>Posteriormente pregunta de manera azarosa a cuatro NNA, lo que piensan acerca de, ¿para qué es la autoestima? y ¿de quién depende?</p> <p>Pasa a la diapositiva 6 y a partir de los comentarios que hayan expuesto las NNA guía hacia la reflexión de que, una vez conociéndote a ti mismo, construyes tu autoestima y descubres tus talentos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point. • Proyector. • Laptop o PC. 	5 minutos

Talentos	A través del autoconocimiento, NNA conozcan los tipos de talentos que existen e identifiquen los talentos que poseen.	Proyecta la diapositiva 7 y explica, qué son los talentos y los 3 tipos de talentos: evidentes, ocultos y potenciales.	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point. • Proyector. • Laptop o PC. • 10 cuadernillos de trabajo. 	5 minutos
Dinámica: insignias de talentos		<p>Continúa con la diapositiva 8 y entrega a cada NNA una banda de foamy y 6 stickers de 3 colores diferentes (2 por cada tipo de talento), e indica que deben representar mediante un dibujo o símbolo, en cada sticker: 2 talentos evidentes, 2 talentos ocultos, 2 talentos potenciales.</p> <p>Es importante que, como facilitador o facilitadora, te coloques una banda de foamy con las insignias de tus talentos (previamente elaborada) como muestra para las NNA.</p> <p>Tal vez sea necesario que debas explicar más detalladamente a algunos NNA, acerca de cómo pueden reconocer sus talentos, para lo cual te será de utilidad la página 2 del cuadernillo de trabajo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bandas de foamy para cada NNA. • Stickers de 3 colores diferentes, en total 6 para cada NNA, es decir 2 de cada color. 	10 minutos
Dinámica: demostración de talentos		Continúa con la diapositiva 9, e invita a 5 NNA para que entre ellos improvisen una representación con el talento que más los distinga, a modo de demostración de lo que se puede lograr una vez que identificamos nuestros talentos. Proporcionales materiales de utilería.	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point. • Proyector. • Laptop o PC. • Material de utilería: Pelucas, lentes, corbatas, barbas, sombreros. 	10 minutos

		Mientras NNA organizan su representación, pide al resto del grupo que comparta con su compañera o compañero contiguo, los talentos que ha identificado poseer.		
Cierre	Puntualizar los conceptos principales que se desarrollaron en la sesión.	Con apoyo de la diapositiva 10, proporciona un resumen general y puntual de los conceptos desarrollados y su interrelación. Finalmente agradece su participación.	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point. • Proyector. • Laptop o PC. 	5 minutos

SESIÓN 2. DEL AUTOCONOCIMIENTO AL LOGRO DE MIS OBJETIVOS.

Secuencia de sesión:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Del autoconocimiento a la inteligencia intrapersonal. 2. Dinámica: mapa corporal. 3. La inteligencia intrapersonal como herramienta, en el logro de objetivos. 4. Ejercicio en cuadernillo: definiendo mis objetivos.
Previo al taller:
<p>Para la presentación y desarrollo de los temas, se utilizarán cartulinas previamente elaboradas por el facilitador o facilitadora, con las palabras y conceptos claves del anexo 1.</p> <p>Para la ejecución de la primera dinámica, será de gran utilidad que previamente unas las 2 hojas de papel rotafolio que serán proporcionadas a cada NNA, con la finalidad de agilizar la realización de la dinámica.</p>

Nombre de la actividad/tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales	Duración
Bienvenida y presentación	Dar a conocer los temas que se desarrollaran en el taller.	Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre. Con ayuda de los acuerdos establecidos la sesión anterior, adecua	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio con acuerdos de sesión 1. 	5 minutos

	Adecuar o validar los acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del taller.	o valida los acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo de la sesión, pregunta a NNA si consideran se debe anotar algún otro acuerdo o modificar algún acuerdo previamente establecido.	<ul style="list-style-type: none"> • Plumones de colores. 	
Del autoconocimiento a la inteligencia intrapersonal	NNA identificarán el autoconocimiento como vía de desarrollo para fomentar la inteligencia intrapersonal.	Apoyándote con la cartulina 1 y 2 explica, qué es la inteligencia (desde el punto de vista de Howard Gardner), y a qué se refiere la inteligencia intrapersonal.	<ul style="list-style-type: none"> • Cartulinas previamente elaboradas con conceptos clave. 	5 minutos
Dinámica: mapa corporal		<p>Posteriormente muestra la cartulina 3 y proporciona a cada NNA 2 hojas de papel rotafolio (previamente unidas) y plumones de colores.</p> <p>Es importante que, como facilitador o facilitadora, realices a la par y en su totalidad la dinámica, ya que, al finalizar la sesión a través de tú mapa corporal proporcionarás el cierre de la sesión.</p> <p>Instrucciones para compartir con NNA: <i>pide a un compañero que te ayude a trazar el contorno de tu figura con un plumón del color que elijas. Para que tu compañero pueda trazar tu contorno, será necesario que te recuestes sobre las hojas de papel rotafolio. El contorno de tu figura será tu mapa corporal, coloca tu nombre en un lugar que sea visible y con letra de tamaño grande. Una vez que todos los NNA tengan el contorno de su figura marcado, será</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • 2 Hojas de papel rotafolio (previamente unidas) para cada NNA. • Plumones de colores. • Masking tape. 	15 minutos

		<p>necesario que busquen un lugar donde puedan recargarse o bien pueden pegar las hojas de papel rotafolio en las paredes del salón o del lugar donde se esté desarrollando la actividad.</p> <p>Posteriormente pide a NNA que identifiquen las siguientes zonas en su mapa corporal:</p> <p>Patrimonio cultural: <i>alrededor del contorno de tu cabeza, vas a colocar aquella(s) creencia(s) o valor(es), que guían tu manera de actuar o que incluso te caracterizan, por ejemplo, puede ser que un valor que te caracteriza es el amor a los animales, o eres de las personas que siempre trata de ver el lado positivo de las cosas, etc.</i></p> <p>Patrimonio arquitectónico: <i>por lo menos señala dos características físicas que te gustan mucho de ti y que incluso te gustaría heredarles a tus hijos, sobrinos, primos, etc. Por ejemplo, si lo que más me gusta físicamente de mí son mis manos y mi sonrisa, tendré que dibujar una sonrisa en la cabeza de mi mapa corporal y colocarle la palabra "patrimonio arquitectónico", de igual forma les colocare la misma frase a ambas manos.</i></p> <p>Zona en peligro de extinción: <i>puede estar dada por una amenaza física o por</i></p>		
--	--	---	--	--

		<p><i>alguna circunstancia, por ejemplo, alguien podría señalar su cabeza pensando que últimamente no ha tenido buen rendimiento académico, alguien más podría señalar sus ojos porque se ha dado cuenta que necesita lentes, o tal vez sus pies porque hace mucho no practica futbol y es su deporte favorito.</i></p> <p>Zona de producción: <i>el objetivo es que identifiques aquellos talentos que posees, por ejemplo, alguien podrá considerar que uno de sus talentos es ser creativo y por lo tanto su zona de producción es la cabeza o bien, que es un excelente dibujante y su zona de producción está en las manos.</i></p> <p>Zona de seguridad: <i>¿a dónde recurre para estar seguro de un pensamiento negativo, un mal día, una mala noticia, en general, cuando sucede algo que no es tan grato para ti?, por ejemplo, puede ser que alguien señale sus pies porque cuando algo no va tan bien, prefiere salir a caminar, o bien alguien señalara su corazón, pues su zona de seguridad se encuentra al recordar el amor que le tienen sus seres queridos (amigos o familia), tal vez alguien más señale su boca ya que cuando ha tenido un mal día cantando se libera del estrés.</i></p>		
--	--	--	--	--

		<i>Finalmente, debajo de tu mano izquierda, vas a colocar todas aquellas habilidades que te gustaría aprender.</i>		
La inteligencia intrapersonal como herramienta, en el logro de objetivos	A través de la inteligencia intrapersonal, NNA reconocerán los recursos internos y externos que poseen para el logro de objetivos personales y profesionales.	Con ayuda de la cartulina 4, explica los siguientes conceptos: <ul style="list-style-type: none"> • Proyecto de vida • Objetivos • Recursos internos y recursos externos 	<ul style="list-style-type: none"> • Cartulinas previamente elaboradas con conceptos clave. 	10 minutos
Ejercicio en cuadernillo: definiendo mis objetivos		Proporciona a cada NNA un cuadernillo de trabajo y pide que localicen el ejercicio de la página 4 "definiendo mis objetivos". Para regular el tiempo de realización e ir aclarando dudas que pudieran surgirlas a los NNA, es necesario que guíes la lectura. El presente ejercicio se encuentra en el cuadernillo de trabajo, sin embargo, también lo encontraras en el anexo 2, para facilitar tu planeación y conocimiento de la actividad.	<ul style="list-style-type: none"> • Cuadernillos de trabajo. • Lápices. 	10 minutos
Cierre	Proporcionar a NNA un repaso de los aprendizajes adquiridos.	Utilizando tu mapa corporal, realiza un resumen de los conceptos vistos a modo de cierre, y comparte un objetivo que hayas cumplido con ayuda de tus recursos internos y externos.	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa corporal del facilitador o facilitadora. 	5 minutos

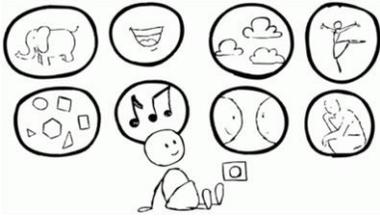
ANEXO 1

Para la presentación y desarrollo de los temas y subtemas, se utilizarán cartulinas previamente preparadas con las palabras y conceptos claves, ejemplo:



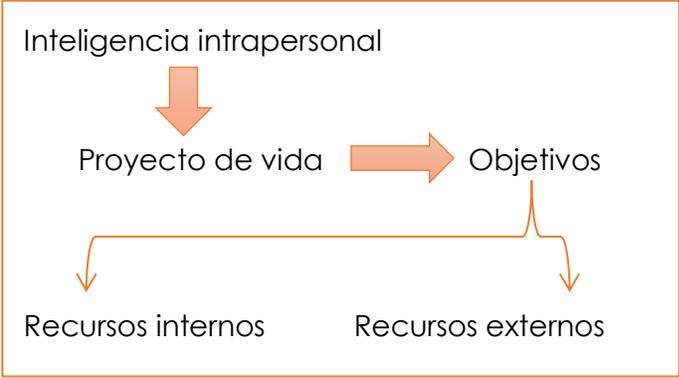
Las palabras y conceptos claves que tendrán que colocarse en cartulinas para la presentación del taller son las siguientes:

1. Del autoconocimiento a la inteligencia intrapersonal.


2. ¿Qué es la inteligencia?
¿Intra...personal?

Entonces, ¿Qué es la inteligencia intrapersonal?
3. ¡Hagamos un ejercicio!
Mapa corporal.


4. Inteligencia intrapersonal



```
graph TD; A[Inteligencia intrapersonal] --> B[Proyecto de vida]; B --> C[Objetivos]; C --> D[Recursos internos]; C --> E[Recursos externos];
```

ANEXO 2

DEFINIENDO MIS OBJETIVOS:

1. Las cosas que me gusta hacer cuando no estoy en la escuela son:

2. Me gustaría aprender más acerca de:

3. Algún día me gustaría:

4. Para lograr aquello que te gustaría hacer (proyecto de vida), describe por lo menos tres cosas que tendrías que realizar para lograrlo (objetivos):
 - 1.
 - 2.
 - 3.

5. Los talentos que poseo y que me ayudaran a lograr mi proyecto de vida son:

6. Los talentos que necesito desarrollar para lograr mi proyecto de vida son:

7. Las personas a las que podría recurrir para lograr lo que me he propuesto son (pueden anotar familiares, amigos o/y compañeros, es necesario que también coloques el talento que reconoces en aquellas personas):

8. ¿En qué beneficia mi objetivo a las personas que me rodean?:

AUTOCONOCIMIENTO

*“De todos los conocimientos posibles, el más sabio y útil es conocerse a sí mismo”
William Shakespeare.*

El autoconocimiento es el conocimiento de uno mismo. Es la capacidad de introspección y la habilidad de reconocerse como un individuo, diferenciándose de su medio y otros individuos. El autoconocimiento es resultado de un proceso reflexivo mediante el cual el individuo adquiere noción de su persona, de sus cualidades y características; conoce mejor su ser, carácter, fortalezas, oportunidades, actitudes, valores, gustos y disgustos.

Lograr conocerse es la tarea más importante que hay que realizar antes de emprender cualquier actividad y antes de intentar conocer a las demás personas. Cuando se avanza en el proceso del propio conocimiento, se puede también lograr mayor respeto, control y estima. Este es un proceso que no se logra de la noche a la mañana. Se inicia cuando se toma conciencia de las propias fortalezas y debilidades y se prolonga durante toda la vida, es decir, es un proceso continuo.

Conocerse a sí mismo también significa construir un sentido propio de las demás personas y del mundo en que se vive, ya que conocerse no es sólo mirar hacia dentro de sí, también es saber con qué redes sociales de afecto, ejemplo, apoyo o reconocimiento se cuenta; saber qué recursos personales y sociales se tienen para enfrentar momentos de adversidad.

Es una herramienta básica en el desarrollo personal que lleva a alcanzar objetivos personales y/o profesionales, y a seguir progresando y mejorando como personas, e incluso como miembros de la comunidad a la que se pertenece.

Al reconocer de manera constructiva y objetiva lo que se es, se puede construir un plan a partir de las propias fortalezas y talentos, enfocado a lograr la satisfacción y desarrollo integral en la propia vida, de esta forma también se logra impactar a nivel social, ya que cada uno de manera individual contribuye a generar cambios a nivel personal que impactan a nivel familiar y social.

El autoconocimiento es una herramienta muy importante en la orientación vocacional, ya que conocerse, saber qué se quiere en la vida e identificar los recursos personales con que se cuenta para lograrlo, son aspectos que le permiten a una persona tener claridad sobre el proyecto vital que quiere emprender y desarrollar las competencias que necesita para lograrlo. Conocerse es el soporte y el motor de la identidad y de la capacidad de comportarse con autonomía.

El autoconocimiento es el paso previo y fundamental para lograr la autoestima, el autorespeto y el autocontrol. No se puede amar, respetar ni controlar lo que no se conoce. No puede haber, autoestima sin autoconocimiento.

EL AUTOCONOCIMIENTO, LA BASE DE LA AUTOESTIMA

La autoestima es una necesidad humana fundamental que parte del autoconocimiento. La autoestima es mucho más que ese sentido innato de nuestra valía personal, la autoestima está conformada por una doble confianza:

1. La confianza en nuestra capacidad de pensar, en nuestra capacidad de enfrentarnos a los desafíos básicos de la vida.
2. La confianza en nuestro derecho a triunfar y a ser felices.

El desarrollo de la autoestima, no solo se trata de una opinión o un sentimiento; es una fuerza motivadora, que inspira un tipo de comportamiento.

El valor de la autoestima radica no solamente en el hecho de que nos permite sentir mejor, sino en que nos permite vivir mejor, responder a los desafíos y oportunidades con notable ingenio y de la forma más apropiada.

Una autoestima saludable no significa traer un traje de súper héroe y creer que no es posible que se presenten dificultades en la vida, sin embargo, hace menos susceptibles a las personas y las prepara para afrontar, rechazar y superar, las adversidades que se presenten a lo largo de su vida.

Los aspectos culturales también intervienen en el desarrollo de la autoestima, ya sea de manera positiva o no. La familia, los amigos, los compañeros, y la pareja, también son parte fundamental en la construcción de la autoestima, así como las creencias que se tienen e incluso los prejuicios.

LOS SEIS PILARES DE LA AUTOESTIMA

1. La práctica de vivir conscientemente.

Vivir de esta manera significa intentar ser consciente de todo lo que tiene que ver con nuestras acciones, propósitos, valores y metas. Vivir de manera

¿Es posible tener demasiada autoestima?

No, no es posible esta situación, como tampoco es factible tener demasiada salud física o un robusto sistema inmunitario. Las personas con autoestima sana no se comportan de una forma superior a los demás; no persiguen mostrar su valor comparándose con los demás. Su valía se debe a ser quienes son, no a ser mejores que los demás. De tal forma que una persona que ostenta de una alta autoestima y mediante su comportamiento busca demostrar a los demás lo que no es o no tiene, no posee más que demasiada falta de conocimiento en el concepto.

Por el contrario, una autoestima baja, no significa necesariamente ser incapaz de conseguir metas u objetivos. Algunas personas pueden tener talentos y deseo de conseguir muchas cosas, a pesar de los sentimientos de incapacidad. Pero no significa que entonces no se puede ser productivo o eficiente en todas las áreas de su vida; significa que se tiene una capacidad deficiente para sentir alegría de los propios logros, y que nada de lo que se logre lo considerara suficiente.

consciente significa más que el ver y conocer; significa actuar sobre lo que vemos y conocemos. El vivir de manera consciente es vivir siendo responsable hacia la realidad, no es necesario que nos tenga que gustar lo que vemos, pero reconocemos que lo que existe, existe, y lo que no existe, no existe. Los deseos o temores, o negaciones no modificaciones los hechos.

Si no se vive de manera consiente, puede que disminuya el sentido de eficacia personal y de respeto a uno mismo, por creer que se tienen cualidades que no se tienen.

2. La práctica de la aceptación de sí mismo. Este concepto tiene tres niveles:

a) La aceptación de sí mismo, es estar de mi lado, es estar para mí mismo. La aceptación de mí, es mi negativa a estar en una relación de confrontación conmigo mismo. Es no pelearme conmigo mismo.

b) Aceptarse así mismo es la disposición permanente a experimentar plenamente mis pensamientos, sentimientos, emociones, mis acciones, mis sueños, no como algo lejano, o algo distinto a mí, sino como parte de mi esencia, ya que permito que se expresen y no los reprimo.

c) La aceptación de sí mismo conlleva la idea de compasión, de ser amigo de mí mismo. Suponiendo que he hecho algo que lamento, o de lo cual estoy avergonzado y por lo cual me reprocho, la aceptación de sí mismo, no niega la realidad, no afirma que sea en realidad correcto lo que está mal, sino que indaga el contexto en el que se llevó a cabo una acción.

3. La práctica de la responsabilidad de sí mismo. Esto exige estar dispuesto a asumir la responsabilidad de los actos y del logro de las metas. Lo cual significa que se asume la responsabilidad de la propia vida y bienestar.

4. La práctica de la autoafirmación. Significa respetar los propios deseos, necesidades y valores y buscar su forma de expresión adecuada en la realidad. Ejercer la autoafirmación es vivir de forma auténtica, hablar y actuar desde las propias convicciones y sentimientos más íntimos.

5. La práctica de vivir con propósito. Es utilizar las propias capacidades y talentos para lograr metas que se han trazado; la meta de estudiar, de hacer la tarea, hacer ejercicio, etc.

Son precisamente las metas, las que impulsan y exigen a la persona, utilizar sus habilidades, capacidades y aptitudes, para lograr aquello que se han planteado.

Vivir con propósitos, supone las siguientes cuestiones básicas; asumir la responsabilidad de plantearnos metas de manera consciente, interesarse por identificar las acciones necesarias para conseguir esas metas, y poner atención al resultado de las acciones que se han realizado, para averiguar si conducen a donde se quiere llegar.

6. La práctica de la integridad personal. Cuando nuestra conducta es congruente con los propios valores, cuando concuerdan los ideales y la práctica, se tiene integridad. La integridad significa congruencia, concordancia entre las palabras y el comportamiento.

La autoestima se aprende, cambia y se puede mejorar. La persona no nace con un concepto de lo que es la autoestima, sino que se va formando a temprana edad, cuando se comienza a formar un concepto de cómo lo perciben las personas que lo rodean (sus padres, profesores, compañeros, amigos) y las experiencias que se van adquiriendo.

Por ejemplo, cuando una madre ama a su hijo, este percibe ese amor en la sonrisa, en los cuidados, en la palabra de la madre. Este niño entonces se siente amado y cree que es merecedor de amor. Es entonces en la niñez que el punto de referencia para formar su propio concepto y su estima es la opinión y los valores de los adultos que lo rodean (padres, profesores, hermanos).

Sin embargo, en la adolescencia se produce una revisión y actualización del concepto que se formó en la niñez. Los cambios físicos que se producen en esta etapa lo llevan a preocuparse por su apariencia. A veces crece más rápido o más lento de lo que desearía. Sentirse bien o mal con su físico influye en su autoestima y tiene mucha importancia para las y los jóvenes. Es importante que las y los jóvenes tengan claro, que los cambios físicos que les suceden actualmente no serán para siempre y que su aspecto físico no determina su verdadera esencia.

Dentro de la función orientadora, es importante fomentar una autoestima saludable en los jóvenes, ya que una persona con autoestima saludable posee una mayor capacidad para enfrentar los fracasos y los problemas que se puedan presentar a lo largo de su vida.

Una autoestima poco adecuada se puede traducir:

- En la incapacidad para disfrutar del éxito.
- En el comer y vivir de manera poco saludable.
- En sueños y metas, que nunca se cumplen.
- Bajo rendimiento en la escuela, en el trabajo o en actividades cotidianas.

La autoestima desarrolla la autonomía personal, si la persona tiene confianza en sí misma, podrá tomar sus propias decisiones. Posibilita relaciones sociales saludables; la persona que se siente segura de sí misma, puede relacionarse mejor, confía en sí misma y posee habilidades para planificar y gestionar proyectos, con el fin de alcanzar objetivos concretos.

En definitiva, cuando una persona se conoce fomenta su autoestima, lo cual permite que pueda reconocer sus capacidades y habilidades (talentos).

IDENTIFICA TU TALENTO

Del latín *talentum*, según el diccionario de la Real Academia Española, tiene cuatro acepciones:

1. Inteligencia (capacidad de entender).
2. Aptitud (capacidad para el desempeño de algo).
3. Persona inteligente o apta para determinada ocupación.
4. Moneda de cuenta de los griegos y de los romanos.

De manera general, la noción de talento está vinculada a la capacidad para ejercer una cierta ocupación o para desempeñar una actividad. El talento suele estar asociado a la habilidad innata, aunque también puede desarrollarse con la práctica y el entrenamiento necesario.

Todas las personas somos poseedoras de uno o varios talentos, lo importante es ser sinceros y tener pleno conocimiento de uno mismo.

TIPOS DE TALENTOS

Talentos evidentes.

Este tipo de talento se tiene claramente identificado, son esas habilidades y capacidades que se tienen de forma natural y se reconocen como tal. Este tipo de talento se puede identificar cuando dicen algunas de las siguientes expresiones: ¡Soy bueno haciendo esto!, ¡Me fascina hacer esto!, ¡Podría hacer esto todo el tiempo!

Estas personas reconocen que son buenas haciendo específicamente alguna actividad, y conforme sigan practicándola, desarrollaran más estas capacidades hasta llegar al punto de perfeccionarlas. Por ejemplo, Messi desde pequeño tenía el talento para jugar fútbol, él reconoció este talento y por lo tanto lo practico constantemente hasta poder llegar a considerarlo como uno de los mejores deportistas, también podemos mencionar a Mozart quien desde pequeño también descubrió el talento que tenía para tocar el violín y otros instrumentos, así como componer increíbles melodías, hoy en día es uno de los músicos más destacados de la historia.

Las personas de los anteriores ejemplos, no solo se limitaron a descubrir su talento, sino además buscaron ser expertos a través del esfuerzo, la dedicación y la práctica.

Generalmente las personas que reconocen sus talentos aprenden a *potencializarlos* de modo que se hacen *expertos*, el reconocer en qué se es bueno siempre los motivará a ejercerlo de la manera más óptima para tener los mejores resultados. Es importante recordar que cuando se deja de practicar algún talento,

por mucho que sea innato en la persona, dejara de ser experto en dicho talento por la falta de práctica.

Talentos ocultos.

No siempre es fácil descubrir cuáles son los talentos que se poseen, pero todos tenemos algunos. Los talentos ocultos son esas habilidades y capacidades que se desconocen conscientemente, o quizás se creen que son normales y que todas las personas los poseen, pero no es así. Por ejemplo, una persona que es excelente dibujante podría pensar que el dibujo es una actividad que "cualquiera lo podría hacer", y no es así, no todas las personas poseen esta habilidad.

Una manera para descubrir cuáles son los talentos ocultos es mediante la obtención de la siguiente información:

1. Escuchar a otros. Muchas veces las personas con las que frecuentemente convivimos pueden ayudarnos a reconocer habilidades que se tienen, seguramente has escuchado a alguien decir que eres bueno haciendo alguna actividad o que eres bueno relacionándote con los demás. Este tipo de comentarios que suelen hacer las personas más cercanas pueden aportar ideas de actividades que hacemos bien sin darnos cuenta.
2. Encontrar lo que hacemos con facilidad. Aquí es importante hacernos la siguiente pregunta ¿Qué actividades se me facilitan hacer, mientras a otras personas les cuestan mucho trabajo hacerlas?
3. Lo que se disfruta hacer. Existen actividades que se disfruta hacer en nuestro tiempo libre y sentimos satisfacción en realizarlas, son actividades que nos salen de manera natural y que nos encanta dedicarles tiempo. Por ejemplo, puede ser que alguien pase su tiempo libre buscando nuevas aplicaciones para mejorar su celular o personas que se la pasen leyendo libros de ciencia ficción.
4. Pregúntale a otros. Preguntar a amigos y/o familiares ¿Qué talentos ven en ti? ¿En qué consideran que eres buena/o haciendo? Te permitirán identificar que habilidades tienes y que no has detectado.

Talentos potenciales.

Son aquellas capacidades y habilidades que se tienen poco desarrolladas pero que si se propone pueden llegar a ser el mejor talento que se puede tener. Son actividades que te gustan hacer pero que reconoces que no eres tan bueno, pero si le dedicaras más tiempo podrías mejorarlas.

Los talentos también se pueden adquirir y se pueden desarrollar por medio del interés o curiosidad, adquiriendo esa habilidad y practicando de manera constante esa nueva habilidad. Hay que recordar que la práctica hace al maestro.

El psicólogo K. Anders Ericsson (profesor en la Universidad de Estocolmo y de la Universidad de Florida), se centró, junto con otros colegas, en el estudio de las trayectorias de los componentes de la Academia de Música de Berlín.

Su objetivo era identificar los factores o elementos que configuraban el éxito en las carreras y trayectorias profesionales. Su premisa era identificar y comprobar la ecuación en la que se plasma el éxito, que éste se produce de la conjunción entre talento y dedicación (práctica y experiencia). Tras su análisis llegó a la solución que las personas con mayor proyección y éxito son aquellas que trabajan más. Es decir, que el talento existe como capacidad innata, pero que el factor fundamental es el trabajo y la práctica intensa. Concluyó, además, que, para ser un profesional excelente, de reconocido prestigio, era necesario dedicar un umbral de tiempo de dedicación traducido en 10 000 horas de prácticas.

En definitiva, si tomamos como guía estas investigaciones, nos encontramos con que el talento se debe a capacidades innatas. Pero éstas, sin la dedicación suficiente y necesaria, no se traducen en resultados favorables.

Es importante que las y los jóvenes comprendan que de nada sirve ser muy bueno en algo si no se usa ese talento en beneficio propio y de las personas que lo rodean. Además, de ser necesario practicar esos talentos para perfeccionarlos y que sean herramientas que los ayuden a alcanzar el éxito.

DEL AUTOCONOCIMIENTO A LA INTELIGENCIA INTRAPERSONAL

"Conocerse a uno mismo es la tarea más difícil porque pone en juego directamente nuestra racionalidad, pero también nuestros miedos y pasiones. Si uno consigue conocerse a fondo a sí mismo, sabrá comprender a los demás y la realidad que lo rodea"
Alejandro Magno.

La inteligencia intrapersonal se define como la capacidad para conectarse consigo mismo, saber de sí, de los propios talentos, intereses, aptitudes, virtudes, limitaciones y aceptarse a sí mismo.

Para Howard Gardner la inteligencia es *"la capacidad de resolver problemas o de crear productos que sean valiosos en una o más culturas"*. Es decir, el autor afirma que la inteligencia no solo se basa en saber muchas cosas, sino que la verdadera inteligencia consiste en saber hacer cosas, tal como lo describe a continuación:

"Mi definición es diferente en dos maneras de la definición tradicional: primero que todo, yo hablo de hacer cosas y no solamente de responder preguntas; segundo, yo hablo de lo que es valorado en una cultura, y cuando nuevas cosas son inventadas, tales como las computadoras, entonces nuevas habilidades se hacen valoradas. De esta manera, las definiciones de inteligencia cambian al pasar de los años".

La inteligencia no solo se basa en resolver problemas de lógica o de matemáticas, la inteligencia también es la solución de problemas prácticos que pueden tener las personas en un determinado tiempo.

Considerar inteligentes a aquellas personas que pueden encontrar respuestas a grandes dudas no quiere decir que excluye aquellas que pueden encontrar soluciones de grandes cosas, por ejemplo, Thomas Edison invento la luz eléctrica lo cual nos benefició en muchos aspectos, pero igual de importante y beneficiosos fue el primer trasplante de corazón humano que realizó el médico cirujano Cristiaan Neethling Barnard.

La inteligencia puede variar de profesiones y contextos. Las personas inteligentes aprenden de sus propios problemas y de los demás para buscar soluciones.

La mayoría de los investigadores considera que tan pronto llegamos al mundo, comienzan a desarrollarse las inteligencias personales a partir de una combinación de elementos relacionados con la herencia, el ambiente y la experiencia. La relación entre el bebé y la madre o la persona que se encarga de su cuidado establece el equilibrio emocional y su constante fortalecimiento promueve un creciente sentido de identidad personal y sienta las bases para establecer otras relaciones sociales positivas. Por lo tanto, desde un principio, las inteligencias intrapersonal e interpersonal son interdependientes.

Al sumergirnos en la inteligencia intrapersonal, exploramos formas para alcanzar una mejor comprensión de nosotros mismos, de nuestros deseos y metas y de nuestra naturaleza emocional, con el objetivo último de planificar nuestras experiencias de manera eficaz.

Es probable que una persona con una inteligencia intrapersonal bien desarrollada presente algunas de las siguientes características:

1. Tiene conciencia del rango de sus emociones.
2. Encuentra formas para expresar sus sentimientos y opiniones adecuadamente.
3. Se siente motivada para establecer y lograr objetivos.
4. Es capaz de trabajar en forma independiente.
5. Lleva a cabo un constante proceso de aprendizaje y crecimiento personal.
6. Tiene confianza en sí mismo.

La base para el desarrollo de la inteligencia intrapersonal es el autoconocimiento, ya que solo a través de explorarnos y conocernos, se pueden identificar los talentos, las aptitudes, los intereses e incluso las limitaciones que se tienen para poder concretar o emprender un proyecto personal o/y profesional.

LA INTELIGENCIA INTRAPERSONAL COMO HERRAMIENTA, EN EL LOGRO DE OBJETIVOS

Cuando hablamos de conseguir nuestras metas, propósitos y materializar los deseos personales, la inteligencia intrapersonal es una herramienta clave y esencial. Conocer los objetivos que tenemos y las herramientas que se necesitan para conseguirlos, es el primer paso para lograr aquello que nos proponemos.

Ir de lo que somos a lo que podemos ser exige no pocos sacrificios y un gran desarrollo de la inteligencia intrapersonal, pues sino conocemos nuestras habilidades y capacidades, poco sabremos de lo que somos capaces de lograr. Con ello se cumple el planteamiento filosófico de que el ser humano, a pesar de no haberse dado a sí mismo la vida, es capaz de transformarla y volverse un autor original y originante de su propio rumbo.

Fomentar en las y los jóvenes la inteligencia intrapersonal, desarrolla en ellos el conocimiento de sus intereses, lo cual implica que tengan que explorar sus sueños y deseos, saber en concreto qué es aquello que les gustaría ser y hacer. Pueden descubrir aspectos internos cuando son capaces de describir sus intereses y objetivos.

El planteamiento que las y los jóvenes pueden hacerse sobre su propio proyecto de vida involucra el reconocimiento de los recursos con los que cuenta. Los cuales se pueden dividir en dos:

1. Recursos internos: inherentes a la persona que configura el proyecto de vida, se pueden identificar mediante el autoconocimiento, lo cual incluye explorar y reconocer entre otros los gustos, intereses, habilidades y capacidades.
2. Recursos externos: rodean a la persona, pero no dependen directamente de ella, la persona puede disponer de estos recursos, pero se requiere tener claro el criterio por el cual se adquirirán, puede tratarse por ejemplo de dinero, cursos, la carrera profesional que se elija, incluso familiares o amigos que puedan aportar al logro del proyecto de vida.

Con el fin de que los objetivos que conforman el proyecto de vida de las y los jóvenes resulten eficaces, deberán cumplir con varios criterios:

1. Ser específicos y no generales.
2. Desarrollarse a corto plazo y no a plazos prolongados
3. Ser difíciles y no sencillos, es decir que impliquen un esfuerzo por parte de las y los jóvenes
4. Realistas y no idealistas.
5. Promover la acción y no la pasividad.

BIBLIOGRAFÍA

De la Herrán Gascón Agustín. El Autoconocimiento como Eje de la Formación. Universidad Autónoma de Madrid. Recuperado de: <http://www.iacat.com/revista/recrear/recrear03/DelaHerran/EL%20AUTOCONOCIMIENTO%20COMO%20EJE%20DE%20LA%20FORMACI%C3%93N.pdf>

Diccionario de la Real Academia Española. Recuperado de: <http://dle.rae.es/?id=YzSnsTL>

http://www.injuve.es/sites/default/files/2014/12/publicaciones/guia_jovenes_talento_perfilemprendedor_1.pdf

Inteligencia intrapersonal. *Inteligencias múltiples*. Recuperado de: <http://www.dhi.mx/Archivos/IM/MIII/INTRA/Inteligencia%20Intrapersonal.pdf>

Jan Anguita. Como descubrir tus talentos. Recuperado de: <http://www.jananguita.es/como-descubrir-tus-talentos>

Jan Anguita. Los 3 tipos de talentos que todos tenemos. Recuperado de: <http://www.jananguita.es/tipos-de-talentos>

Navarro, S. M. (2009). Autoconocimiento y autoestima. *Revista digital para profesionales de la enseñanza*. No. 5 pp: 1-9.

Papalia D. E., Wendkos O. S. y Dwkin, F. R. (2009). Acerca del desarrollo humano. *Psicología del desarrollo*. (pp. 2-20). Mc Graw Hill/Interamericana de México.

Pereira, N. M. (2007). Autoestima: un factor relevante en la vida de la persona y tema esencial del proceso educativo. *Revista Electrónica "Actualidades Investigativas en Educación"*. Vol. 7, Núm. 3 pp. 1-27.

¿Qué es el talento? Concepto de talento emprendedor. *Jóvenes, talento y perfil emprendedor*. Recuperado de:



AUTO CONOCERSE COMO HABILIDAD PARA LA VIDA

Este cuadernillo es posible gracias a la generosa ayuda del pueblo de los Estados Unidos a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Los contenidos son responsabilidad de Fundación Mexicana de Apoyo Infantil, A.C. y no reflejan necesariamente la visión de USAID o del Gobierno de los Estados Unidos.



Este cuadernillo pertenece a:

Que cursa el grado:

En la escuela:



¡HEY!

¡Qué tal! si tienes este ejemplar en tus manos es porque eres parte de un programa pensado justo en ti y que en cierta forma, depende de ti para hacerlo mejor. ¿Sabes de qué programa te hablo? ¡Claro! de ECPaz.

Tú eres una pieza muy importante para el programa.

De hecho, si ahora mismo te estas enterando de este programa, no dudes en acercarte a quien dirige esta sesión y preguntarle qué es y cómo puedes participar.

Este cuadernillo es uno de muchos que recibirás al participar en las actividades del programa y tiene la intención de informarte sobre varios temas para que puedas tomar decisiones importantes en tu vida.

No te pierdas ningún ejemplar y trata de completarlo todo. ¡Haznos saber qué tal te parecen los contenidos!

EL AUTOCONOCIMIENTO

El autoconocimiento es la habilidad básica y fundamental para el desarrollo integral de cualquier ser humano, permite el descubrimiento de lo que somos y de lo que queremos ser. Solo a través de éste es posible descubrir, la forma con la que interpretamos el mundo y nos relacionamos con él.

“ De todos los conocimientos posibles, el más sabio y útil es conocerse a sí mismo ”

—
WILLIAM SHAKESPEARE

El autoconocimiento es el conocimiento de uno mismo. Es la capacidad de reconocerse como un individuo, diferenciándose de su medio y otros individuos. El autoconocimiento es el resultado de un proceso reflexivo mediante el cual, se adquiere el reconocimiento de cualidades y características; carácter, fortalezas, oportunidades, actitudes, valores, gustos y disgustos. Lograr conocerse es la tarea más importante que hay que realizar antes de emprender cualquier actividad y antes de intentar conocer a las demás personas.

El autoconocimiento es el paso previo y fundamental para lograr la autoestima, el autorespeto y el autocontrol. No se puede amar, respetar ni controlar lo que no se conoce. La autoestima es mucho más que ese sentido innato de nuestra valía personal, el desarrollo de la autoestima, no sólo se trata de formar una opinión o un sentimiento; es una fuerza motivadora, que inspira un tipo de comportamiento.

AUTO
CONOCIMIENTO

AUTOESTIMA

DESCUBRIMIENTO
DE MIS
TALENTOS

IDENTIFICA TU TALENTO



TALENTOS EVIDENTES

—
Este tipo de talento se tiene claramente identificado, son esas habilidades y capacidades que se tienen de forma natural y se reconocen como tal.



TALENTOS OCULTOS

—
Los talentos ocultos son esas habilidades y capacidades que se desconocen conscientemente, o quizás se creen que son normales y que todas las personas los poseen, pero no es así.



TALENTOS POTENCIALES

—
Son aquellas capacidades y habilidades que se tienen poco desarrolladas pero que si se propone pueden llegar a ser el mejor talento que se puede tener.



¡HAGAMOS UN EJERCICIO!





TALENTOS EVIDENTES

Menciona tres habilidades que reconoces en ti:

1. _____

2. _____

3. _____



TALENTOS OCULTOS

Pregúntale a un amigo qué cosas a observado, te salen muy bien.



Cosas que me han dicho que me salen bien.



Cosas que se me facilitan.



Cosas que disfruto hacer en mi tiempo libre.



TALENTOS POTENCIALES

Menciona tres habilidades que te gustaría aprender:

1. _____

2. _____

3. _____

INTRAPERSONALIDAD

La inteligencia intrapersonal se refiere a la capacidad para conectarse con uno mismo, saber de sí, de los propios talentos, intereses, aptitudes, virtudes, áreas de oportunidad y hasta conocer las cosas que no nos agradan. La base para el desarrollo de la **inteligencia intrapersonal** es el autoconocimiento, ya que solo a través de explorarnos y conocernos, podremos dar respuesta a las preguntas de ¿quién soy? y ¿quién quiero ser?

Como veras, resulta de suma importancia el Autoconocimiento, ya que cuando contactamos con nosotros mismos, es más fácil identificar cuáles son los propios sueños, anhelos, metas y objetivos en la vida, de tal forma que el autoconocimiento es una brújula interna que constantemente nos orienta a elegir el camino, que nos llevara a lograr nuestros **sueños**.

Todos nuestros sueños se pueden hacer realidad, lo único que falta es que los concretes a través de objetivos. **La única diferencia entre un sueño y un objetivo, es la fecha de cumplimiento.** Con el fin de que tus objetivos de vida resulten eficaces, deben cumplir con varios criterios:



DEFINIENDO OBJETIVOS

Definir los objetivos que tenemos y las herramientas que se necesitan para conseguirlos, es el primer paso para lograr el éxito. **Instrucciones:** completa los siguientes enunciados.

1. Las cosas que más me apasiona hacer son:

2. Me gustaría aprender más acerca de:

3. Cuando me visualizo a futuro, me veo haciendo (describe qué actividades o profesión te visualizas desempeñando, puede ser que te veas siendo el dueño de un negocio, tal vez ejerciendo la carrera de veterinaria o incluso ambas):

4. Para poder lograr aquello que deseo (lo que escribiste en la pregunta anterior), los talentos que poseo y que me ayudaran a lograrlo son:

Y los talentos que necesito desarrollar:

5. Las personas que me apoyarían para lograr lo que me he propuesto son (puedes anotar familiares, amigos o compañeros:

6. Pienso que las actividades o profesión que quisiera desempeñar, también beneficiara a las personas que me rodean, porque:

Y tú... ¿Te conoces como a la palma de tu mano?

CRÉDITOS

Este cuadernillo es un trabajo de Elizabeth García Hernández con el apoyo del programa Escuelas Construyendo Paz en el Norte de México de Save the Children en México / Fundación Mexicana de Apoyo Infantil, A.C. y financiado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

COORDINADOR

Uriel Cabello Favila

**SAVE THE CHILDREN / FUNDACIÓN
MEXICANA DE APOYO INFANTIL, A.C.**

Todos los derechos reservados.



Conociendo mis **talentos**

Hoy hablaremos de:

1. Autoconocimiento

2. Autoestima

3. Talentos

Autoconocimiento

“De todos los conocimientos posibles, el más sabio y útil es conocerse a sí mismo”

William Shakespeare.

Autoconocimiento

- ¿Qué es?
- Autoconocimiento... ¿Para qué?
- Autoconocimiento, la base de mi autoestima



“Te conozco como la palma de mi mano”



Autoestima

- ¿Qué es?
- Autoestima... ¿Para qué?



Autoestima

Autoconocimiento



Autoestima

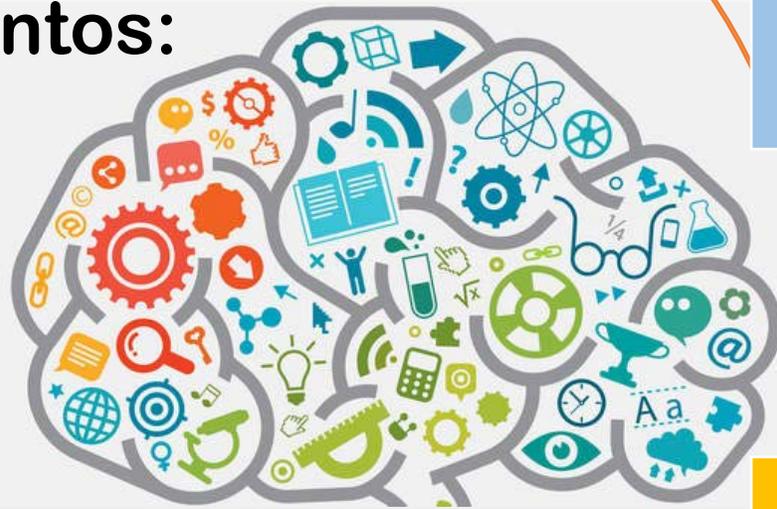


Descubrimiento
de mis talentos



Talentos

- ¿Qué es un talento?
- Tipo de talentos:



Evidentes

Ocultos

Potenciales

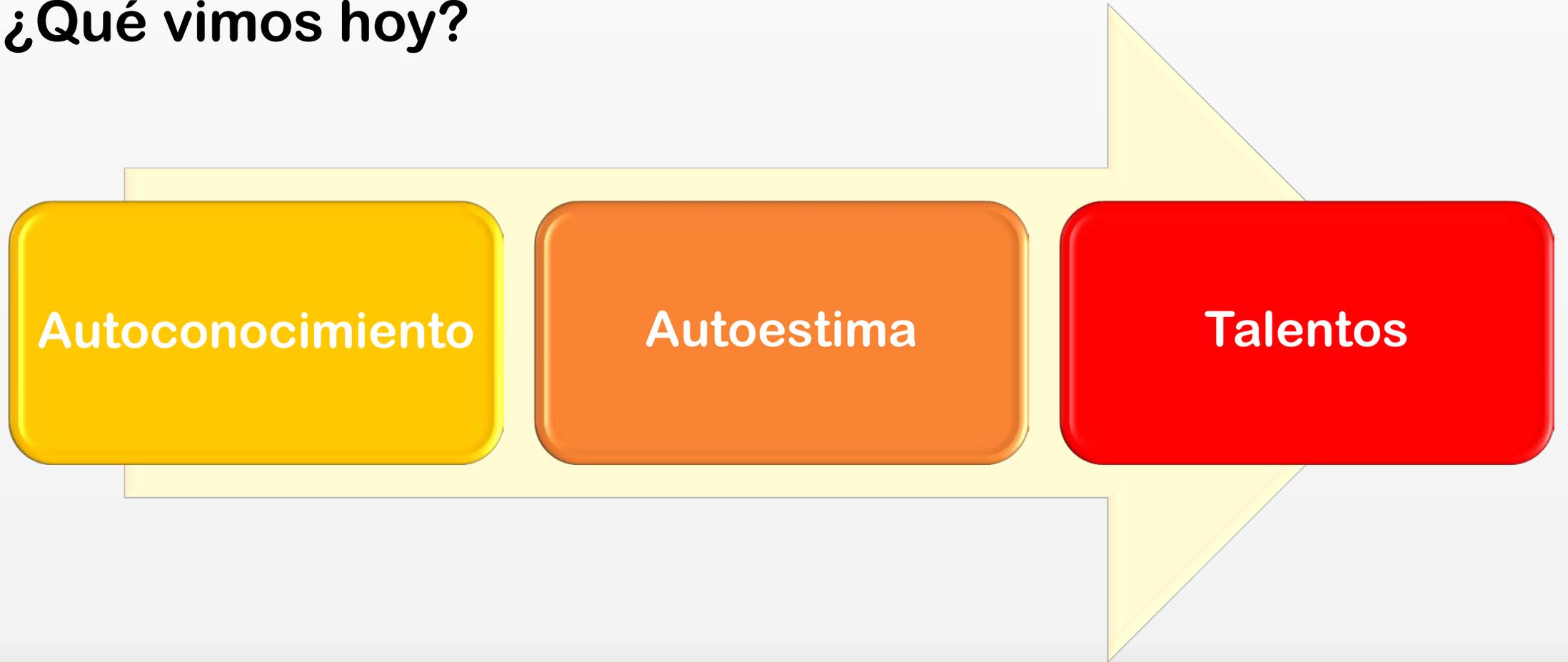
“Insignias de Talentos”



A pair of rich red velvet curtains with gold tassels, partially drawn to reveal a white background. The curtains are held back by gold rings and tassels, creating a dramatic, stage-like effect.

¡Demostración de Talentos!

¿Qué vimos hoy?



¡Recuerda que para volverte un experto, debes practicar constantemente tus talentos!

Objetivo general:

Fomentar en NNA el autoconocimiento, como habilidad fundamental para el desarrollo de su vida cotidiana y profesional.

Objetivo particulares:

1. Promover el autoconocimiento y la valoración de sí mismos en NNA, para que logren identificar los talentos que poseen.

2. NNA identificarán la importancia del autoconocimiento, como vía de reconocimiento y aprovechamiento de sus talentos, para el logro de objetivos personales y profesionales.

Dirigido a: Estudiantes de primaria, secundaria y Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 2 Sesiones de 50 minutos cada una.

Contenido temático:

1. AUTOCONOCIMIENTO... ¿PARA QUÉ?

- 1.1** El autoconocimiento como parte de la autoestima.
- 1.2** Identifica tu talento.

2. DEL AUTOCONOCIMIENTO A LA INTELIGENCIA INTRAPERSONAL.

- 2.1** La inteligencia intrapersonal como herramienta, en el logro de objetivos.

Materiales

- Presentación Power Point
- Proyector
- Laptop o PC
- Papel rotafolio
- Plumones de colores
- Cartulinas
- Masking tape
- Stickers de tres colores diferentes
- Material de utilería: Pelucas, lentes, corbatas, barbas, sombreros.
- Una banda con los talentos del facilitador o facilitadora

Para entregar a cada NNA:

- 1 sobre tamaño carta
- 1 Hoja de color tamaño carta
- Marcadores de colores
- 1 Lápiz
- 1 Banda de foamy
- 1 Cuadernillo de trabajo

SESIÓN 1 | CONOCIENDO MIS TALENTOS.

Objetivo de la sesión: Promover el autoconocimiento y la valoración de sí mismos en NNA, para que logren identificar los talentos que poseen.

Tema de la sesión: Autoconocimiento... ¿para qué?

Previo a la sesión:

Para agilizar la realización de la presente sesión, te será de utilidad preparar previamente los sobres que entregaras a cada NNA, así como proporcionar dicho sobre desde el inicio, mencionándoles que deberán abrirlo hasta que se los indiqués. El sobre deberá contener: una hoja de color tamaño carta, un plumón y un lápiz.

Considera llevar en la primera sesión aproximadamente 10 cuadernillos de trabajo, como apoyo, ya que es posible que sea necesario explicar más detalladamente a algunos NNA sobre el tema de talentos y cómo pueden descubrirlos, la página 2 del cuadernillo de trabajo puede auxiliarte.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>BIENVENIDA Y PRESENTACIÓN</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Dar a conocer los temas que se desarrollaran en el taller y generar interés en los temas a tratar.</p> <p>Establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del taller.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Apóyate en la presentación de Power Point: diapositiva 1 y 2, para la presentación y objetivos del taller.Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y posteriormente anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla. Dicha hoja de rotafolio, deberá ser guardada para la próxima sesión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Presentación Power Point. <ul style="list-style-type: none"> • Proyector. • Laptop o PC • Masking tape.
<p>AUTOCONOCIMIENTO</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Promover en NNA el autoconocimiento y la valoración de sí mismos.</p>	<p>Para explorar acerca del conocimiento previo que tienen acerca del tema en general, proyecta la diapositiva 3 y pregunta de manera azarosa a cuatro NNA lo que entienden, desde su propia experiencia, conocimientos o lo que han escuchado, acerca del autoconocimiento.</p> <p>A partir de los comentarios que se hayan expuesto, explica qué es el Autoconocimiento, su funcionalidad y cómo es que, a través del autoconocimiento, se fortalece la autoestima.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point. <ul style="list-style-type: none"> • Proyector. • Laptop o PC • Sobres tamaño carta, para cada NNA, con: 1 hoja de color tamaño carta, 1 plumón, 1 lápiz.
<p>ACTIVIDAD: "TE CONOZCO COMO LA PALMA DE MI MANO"</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Promover en NNA el autoconocimiento y la valoración de sí mismos.</p>	<p>Proyecta la diapositiva 4 y pregunta a NNA: ¿Nos conocemos realmente? ¿Será fácil o difícil descubrirnos?</p> <p>Posteriormente pide a NNA que abran el sobre que se les proporciono al inicio y da las siguientes indicaciones: Coloca tu mano derecha sobre la hoja y marca su contorno, con ayuda de tu mano izquierda</p> <p>Ahora coloca tu mano derecha detrás de tu espalda y con tu mano izquierda, dibuja en la hoja, la palma de tu mano derecha.</p> <p>Comenta que, al utilizar la mano izquierda para dibujar, están estimulando su hemisferio derecho del cerebro, el cual desarrolla las habilidades creativo/artísticas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point. <ul style="list-style-type: none"> • Proyector. • Laptop o PC • Sobres tamaño carta, para cada NNA, con: 1 hoja de color tamaño carta, 1 plumón, 1 lápiz.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: "te conozco como la palma de mi mano"</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Promover en NNA el autoconocimiento y la valoración de sí mismos.</p>	<p>Una vez terminada la actividad, pide que vean su palma de la mano y su dibujo, y finalmente pregunta: ¿qué te hizo pensar lo que acabamos de hacer?, ¿de verdad te conocías como pensabas?</p> <p>Con ayuda de las respuestas ve guiando la reflexión en torno a la idea de que, siempre hay algo nuevo por descubrir de uno mismo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point. • Proyector. • Laptop o PC • Sobres tamaño carta, para cada NNA, con: 1 hoja de color tamaño carta, 1 plumón, 1 lápiz.
<p>Autoestima</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Fomentar, la importancia del autoconocimiento, como herramienta para generar una autoestima saludable.</p>	<p>Proyecta la diapositiva 5 y explica cómo el Autoconocimiento es la base de la Autoestima.</p> <p>Posteriormente pregunta de manera azarosa a cuatro NNA, lo que piensan acerca de, ¿para qué es la autoestima? y ¿de quién depende?</p> <p>Pasa a la diapositiva 6 y a partir de los comentarios que hayan expuesto las NNA guía hacia la reflexión de que, una vez conociéndote a ti mismo, construyes tu autoestima y descubres tus talentos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point. • Proyector. • Laptop o PC.
<p>Talentos</p> <p>Duración 5 minutos</p>		<p>Proyecta la diapositiva 7 y explica, qué son los talentos y los 3 tipos de talentos: evidentes, ocultos y potenciales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point.
<p>Actividad: insignias de talentos</p> <p>Duración 10 minutos</p>	<p>A través del autoconocimiento, NNA conozcan los tipos de talentos que existen e identifiquen los talentos que poseen.</p>	<p>Continúa con la diapositiva 8 y entrega a cada NNA una banda de foamy y 6 stickers de 3 colores diferentes (2 por cada tipo de talento), e indica que deben representar mediante un dibujo o símbolo, en cada sticker: 2 talentos evidentes, 2 talentos ocultos, 2 talentos potenciales.</p> <p>Es importante que, como facilitador o facilitadora, te coloques una banda de foamy con las insignias de tus talentos (previamente elaborada) como muestra para las NNA.</p> <p>Tal vez sea necesario que debas explicar más detalladamente a algunos NNA, acerca de cómo pueden reconocer sus talentos, para lo cual te será de utilidad la página 2 del cuadernillo de trabajo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point. • Proyector. • Laptop o PC. • 10 cuadernillos de trabajo. • Bandas de foamy para cada NNA. • Stickers de 3 colores diferentes, en total 6 para cada NNA, es decir 2 de cada color.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: demostración de talentos</p> <p>Duración 10 minutos</p>	<p>A través del autoconocimiento, NNA conozcan los tipos de talentos que existen e identifiquen los talentos que poseen.</p>	<p>Continua con la diapositiva 9, e invita a 5 NNA para que entre ellos improvisen una representación con el talento que más los distinga, a modo de demostración de lo que se puede lograr una vez que identificamos nuestros talentos. Proporcionales materiales de utilería.</p> <p>Mientras NNA organizan su representación, pide al resto del grupo que comparta con su compañera o compañero contiguo, los talentos que ha identificado poseer.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point. • Proyector. • Laptop o PC. • Material de utilería: Pelucas, lentes, corbatas, barbas, sombreros.
<p>Cierre</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Puntualizar los conceptos principales que se desarrollaron en la sesión.</p>	<p>Con apoyo de la diapositiva 10, proporciona un resumen general y puntual de los conceptos desarrollados y su interrelación.</p> <p>Finalmente agradece su participación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point. • Proyector. • Laptop o PC.

Objetivo general:

Fomentar en NNA el autoconocimiento, como habilidad fundamental para el desarrollo de su vida cotidiana y profesional.

Objetivo particulares:

1. Promover el autoconocimiento y la valoración de sí mismos en NNA, para que logren identificar los talentos que poseen.

2. NNA identificarán la importancia del autoconocimiento, como vía de reconocimiento y aprovechamiento de sus talentos, para el logro de objetivos personales y profesionales.

Dirigido a: Estudiantes de primaria, secundaria y Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 2 Sesiones de 50 minutos cada una.

Contenido temático:

1. AUTOCONOCIMIENTO... ¿PARA QUÉ?

1.1 El autoconocimiento como parte de la autoestima.

1.2 Identifica tu talento.

2. DEL AUTOCONOCIMIENTO A LA INTELIGENCIA INTRAPERSONAL.

2.1 La inteligencia intrapersonal como herramienta, en el logro de objetivos.

Materiales

- Presentación Power Point
- Proyector
- Laptop o PC
- Papel rotafolio
- Plumones de colores
- Cartulinas
- Masking tape
- Stickers de tres colores diferentes
- Material de utilería: Pelucas, lentes, corbatas, barbas, sombreros.
- Una banda con los talentos del facilitador o facilitadora

Para entregar a cada NNA:

- 1 sobre tamaño carta
- 1 Hoja de color tamaño carta
- Marcadores de colores
- 1 Lápiz
- 1 Banda de foamy
- 1 Cuadernillo de trabajo

SESIÓN 2 | Del autoconocimiento al logro de mis objetivos.

Objetivo de la sesión: NNA identificarán la importancia del autoconocimiento, como vía de reconocimiento y aprovechamiento de sus talentos, para el logro de objetivos personales y profesionales.

Tema de la sesión: Del autoconocimiento a la inteligencia intrapersonal.

Previo a la sesión:

Para la presentación y desarrollo de los temas, se utilizarán cartulinas previamente elaboradas por el facilitador o facilitadora, con las palabras y conceptos claves del anexo 1.

Para la ejecución de la primera actividad, será de gran utilidad que previamente unas las 2 hojas de papel rotafolio que serán proporcionadas a cada NNA, con la finalidad de agilizar la realización de la actividad.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Dar a conocer los temas que se desarrollaran en el taller. Adecuar o validar los acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del taller.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre. Con ayuda de los acuerdos establecidos la sesión anterior, adecua o valida los acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo de la sesión, pregunta a NNA si consideran se debe anotar algún otro acuerdo o modificar algún acuerdo previamente establecido.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Hoja de rotafolio con acuerdos de sesión 1. • Plumones de colores.
<p>Del autoconocimiento a la inteligencia intrapersonal</p> <p>Duración 5 minutos</p>		<p>Apoyándote con la cartulina 1 y 2 explica, qué es la inteligencia (desde el punto de vista de Howard Gardner), y a qué se refiere la inteligencia intrapersonal.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Cartulinas previamente elaboradas con conceptos clave.
<p>Actividad: mapa corporal</p> <p>Duración 15 minutos</p>	<p>NNA identificarán el autoconocimiento como vía de desarrollo para fomentar la inteligencia intrapersonal.</p>	<p>Posteriormente muestra la cartulina 3 y proporciona a cada NNA 2 hojas de papel rotafolio (previamente unidas) y plumones de colores.</p> <p>Es importante que, como facilitador o facilitadora, realices a la par y en su totalidad la actividad, ya que, al finalizar la sesión a través de tú mapa corporal proporcionarás el cierre de la sesión.</p> <p>Instrucciones para compartir con NNA: pide a un compañero que te ayude a trazar el contorno de tu figura con un plumón del color que elijas. Para que tu compañero pueda trazar tu contorno, será necesario que te recuestes sobre las hojas de papel rotafolio. El contorno de tu figura será tu mapa corporal, coloca tu nombre en un lugar que sea visible y con letra de tamaño grande.</p> <p>Una vez que todos los NNA tengan el contorno de su figura marcado, será necesario que busquen un lugar donde puedan recargarse o bien pueden pegar las hojas de papel rotafolio en las paredes del salón o del lugar donde se esté desarrollando la actividad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •2 Hojas de papel rotafolio (previamente unidas) para cada NNA. •Plumones de colores. •Masking tape.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: mapa corporal</p> <p>Duración 15 minutos</p>	<p>NNA identificarán el autoconocimiento como vía de desarrollo para fomentar la inteligencia intrapersonal.</p>	<p>Posteriormente pide a NNA que identifiquen las siguientes zonas en su mapa corporal:</p> <p>Patrimonio cultural: alrededor del contorno de tu cabeza, vas a colocar aquella(s) creencia(s) o valor(es), que guían tu manera de actuar o que incluso te caracterizan, por ejemplo, puede ser que un valor que te caracteriza es el amor a los animales, o eres de las personas que siempre trata de ver el lado positivo de las cosas, etc.</p> <p>Patrimonio arquitectónico: por lo menos señala dos características físicas que te gustan mucho de ti y que incluso te gustaría heredarles a tus hijos, sobrinos, primos, etc. Por ejemplo, si lo que más me gusta físicamente de mí son mis manos y mi sonrisa, tendré que dibujar una sonrisa en la cabeza de mi mapa corporal y colocarle la palabra "patrimonio arquitectónico", de igual forma les colocare la misma frase a ambas manos.</p> <p>Zona en peligro de extinción: puede estar dada por una amenaza física o por alguna circunstancia, por ejemplo, alguien podría señalar su cabeza pensando que últimamente no ha tenido buen rendimiento académico, alguien más podría señalar sus ojos porque se ha dado cuenta que necesita lentes, o tal vez sus pies porque hace mucho no practica futbol y es su deporte favorito.</p> <p>Zona de producción: el objetivo es que identifiques aquellos talentos que posees, por ejemplo, alguien podrá considerar que uno de sus talentos es ser creativo y por lo tanto su zona de producción es la cabeza o bien, que es un excelente dibujante y su zona de producción está en las manos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •2 Hojas de papel rotafolio (previamente unidas) para cada NNA. •Plumones de colores. •Masking tape.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: mapa corporal</p> <p>Duración 15 minutos</p>	<p>NNA identificarán el autoconocimiento como vía de desarrollo para fomentar la inteligencia intrapersonal.</p>	<p>Zona de seguridad: ¿a dónde recurre para estar seguro de un pensamiento negativo, un mal día, una mala noticia, en general, cuando sucede algo que no es tan grato para ti?, por ejemplo, puede ser que alguien señale sus pies porque cuando algo no va tan bien, prefiere salir a caminar, o bien alguien señalara su corazón, pues su zona de seguridad se encuentra al recordar el amor que le tienen sus seres queridos (amigos o familia), tal vez alguien más señale su boca ya que cuando ha tenido un mal día cantando se libera del estrés.</p> <p>Finalmente, debajo de tu mano izquierda, vas a colocar todas aquellas habilidades que te gustaría aprender.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •2 Hojas de papel rotafolio (previamente unidas) para cada NNA. •Plumones de colores. •Masking tape.
<p>La inteligencia intrapersonal como herramienta, en el logro de objetivos</p> <p>Duración 10 minutos</p>	<p>A través de la inteligencia intrapersonal, NNA reconocerán los recursos internos y externos que poseen para el logro de objetivos personales y profesionales.</p>	<p>Con ayuda de la cartulina 4, explica los siguientes conceptos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proyecto de vida • Objetivos • Recursos internos y recurso externos 	<ul style="list-style-type: none"> • Cartulinas previamente elaboradas con conceptos clave.
<p>Ejercicio en cuadernillo: definiendo mis objetivos</p> <p>Duración 10 minutos</p>	<p>Proporciona a cada NNA un cuadernillo de trabajo y pide que localicen el ejercicio de la página 4 "definiendo mis objetivos".</p> <p>Para regular el tiempo de realización e ir aclarando dudas que pudieran surgirles a los NNA, es necesario que guíes la lectura.</p> <p>El presente ejercicio se encuentra en el cuadernillo de trabajo, sin embargo, también lo encontraras en el anexo 2, para facilitar tu planeación y conocimiento de la actividad.</p>	<p>Proporciona a cada NNA un cuadernillo de trabajo y pide que localicen el ejercicio de la página 4 "definiendo mis objetivos".</p> <p>Para regular el tiempo de realización e ir aclarando dudas que pudieran surgirles a los NNA, es necesario que guíes la lectura.</p> <p>El presente ejercicio se encuentra en el cuadernillo de trabajo, sin embargo, también lo encontraras en el anexo 2, para facilitar tu planeación y conocimiento de la actividad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuadernillos de trabajo. • Lápices.
<p>Cierre</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Proporcionar a NNA un repaso de los aprendizajes adquiridos.</p>	<p>Utilizando tu mapa corporal, realiza un resumen de los conceptos vistos a modo de cierre, y comparte un objetivo que hayas cumplido con ayuda de tus recursos internos y externos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa corporal del facilitador o facilitadora.

Anexo 1.

Para la presentación y desarrollo de los temas y subtemas, se utilizarán cartulinas previamente preparadas con las palabras y conceptos claves, ejemplo:

DEL AUTOCONOCIMIENTO A LA INTELIGENCIA INTRAPERSONAL

Las palabras y conceptos claves que tendrán que colocarse en cartulinas para la presentación del taller son las siguientes:

1.

Del autoconocimiento a la inteligencia intrapersonal

2.

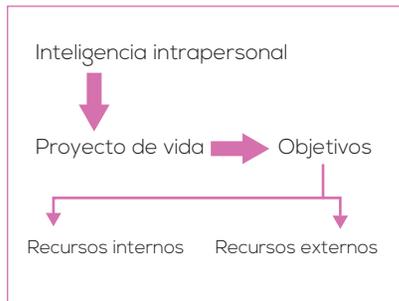
¿Qué es la inteligencia?
¿Intra...personal?

Entonces,
¿Qué es
la inteligencia intrapersonal?

3.

¡Hagamos un ejercicio!
Mapa Corporal

4.



Anexo 2. Definiendo mis objetivos:

1. Las cosas que me gusta hacer cuando no estoy en la escuela son:

2. Me gustaría aprender más acerca de:

3. Algún día me gustaría:

4. Para lograr aquello que te gustaría hacer (proyecto de vida), describe por lo menos tres cosas que tendrías que realizar para lograrlo (objetivos):

1. _____

2. _____

3. _____

5. Los talentos que poseo y que me ayudaran a lograr mi proyecto de vida son:

6. Los talentos que necesito desarrollar para lograr mi proyecto de vida son:

7. Las personas a las que podría recurrir para lograr lo que me he propuesto son (pueden anotar familiares, amigos o/y compañeros, es necesario que también coloques el talento que reconoces en aquellas personas):

8. ¿En qué beneficia mi objetivo a las personas que me rodean?:

AUTORREGULACIÓN

PREAMBULO

La presente carta descriptiva y contenidos de soporte forman parte de la estrategia de la organización para el fortalecimiento de habilidades socio-emocionales de jóvenes en riesgo de violencia, que son atendidos por el programa Escuelas Construyendo Paz en el Norte de México (ECPaz), a través de la estrategia de prevención primaria de la violencia y el delito, y que se relaciona con los siguientes objetivos:

Objetivo Estratégico 1: Las escuelas desarrollan entornos seguros que fomenten un modelo de cultura de paz, y alienten a los jóvenes en riesgo de violencia a permanecer en el sistema escolar y mejorar su rendimiento académico.

Objetivo Estratégico 2: Los jóvenes en riesgo de violencia tienen acceso a las oportunidades de educación, orientación vocacional y profesional disponibles, a través de la vinculación del sector privado para aumentar la empleabilidad.

Objetivo Estratégico 3: Los jóvenes en riesgo de violencia fortalecen su liderazgo, habilidades y conocimiento cívico y son fortalecidos para defender sus derechos y promover una cultura de paz.

Éste es el segundo de una serie de 10 temas que conforman la mencionada estrategia.

A continuación, se desarrolla lo referente al tema a implementar y que da título al documento.

Principios operativos: Actitudes

Frescura, espontaneidad, empatía.



Mantener una postura fresca, espontánea y empática durante las actividades es fundamental para propiciar en los niños y niñas el uso de su energía vital y una respuesta participativa y confiada. Esto abarca el que se familiaricen con sus sensaciones, con sus emociones, con sus pensamientos y con sus anhelos aprendiendo a utilizarlos como mecanismos de contacto y auto-conocimiento y a disfrutar de ellos en plenitud, restableciendo también el contacto con la naturaleza y con los demás.

Estrategia nacional: principios operativos, base de la transformación cultural.
Plan estratégico 2015-2018.

JUSTIFICACIÓN

En el informe Delors de la UNESCO (1996), se señala que, para hacer frente a los desafíos del siglo XXI, la educación debe organizarse en torno a 4 pilares:

1. Aprender a conocer.
2. Aprender a hacer.
3. Aprender a convivir.
4. Aprender a ser.

Generalmente se considera que hasta ahora, la práctica educativa se ha centrado en mayor medida en el primero, y en menor medida en el segundo. Los dos últimos han comenzado a causar interés; los cuales tienen mucho en común con la Inteligencia emocional.

La Inteligencia emocional, es una forma de interactuar con el mundo, que tiene en cuenta las emociones y sentimientos, y engloba habilidades tales como el control de los impulsos, la autoconciencia, la motivación, el entusiasmo y la perseverancia. Estas características configuran rasgos de carácter como: la autodisciplina, la compasión o el altruismo, que resultan indispensables para una buena y creativa adaptación social.

Antes se pensaba que una persona tenía éxito en su vida por su Inteligencia racional, y aunque es un factor determinante, también lo es la inteligencia emocional; Goleman afirma que sólo un 20% del éxito en la vida se debe a la Inteligencia intelectual y el 80% a la Inteligencia emocional (Goleman, 2001).

NNA emocionalmente inteligentes, poseen mejor bienestar emocional, presentan una mayor calidad y cantidad de redes interpersonales y de apoyo social, son menos propensos a realizar comportamientos disruptivos, agresivos o violentos; pueden llegar a obtener un mayor rendimiento escolar al enfrentarse a situaciones de estrés con mayor facilidad, se reduce el riesgo de que consuman sustancias adictivas. Toleran la frustración; no se rinden ni irritan fácilmente cuando no se ven cumplidos sus objetivos.

Objetivo general:

A través del reconocimiento de las propias emociones, los NNA analicen la funcionalidad y efecto que cada emoción confiere en su vida, así mismo comprendan la importancia de saber autorregularlas.

Objetivos particulares:

1. Que los NNA reconozcan sus emociones y comprendan que todas las emociones tienen alguna función que les otorga utilidad, así como un impacto en su vida.
2. Que los NNA comprendan que la autorregulación de sus emociones, es una herramienta que les permite alcanzar el logro de metas y objetivos.

PLANEACIÓN DIDÁCTICA	
Dirigido a:	Duración:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estudiantes de Primaria. ✓ Estudiantes de Secundaria. ✓ Estudiantes de Educación Media Superior (EMS). 	2 sesiones de 50 minutos cada una.
Contenido temático:	
1. Las emociones y su función. <ul style="list-style-type: none"> 1.1 Seis emociones básicas. 2. La inteligencia emocional. <ul style="list-style-type: none"> 2.1 Componentes de la inteligencia emocional: <ul style="list-style-type: none"> a) Autoconciencia b) Autorregulación c) Motivación d) Empatía e) Las habilidades sociales 	
Recursos didácticos:	
<ul style="list-style-type: none"> • Hojas de rotafolio • Cartel con la palabra "emoción" • Plumones de colores • Masking tape • Caras de emociones impresas • Antifaces o gafas de plástico, suficientes para cada equipo de color verde fuerte, rojo, azul, negro, amarillo y verde claro. • 6 post-it (en cada post-it, una emoción escrita) 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuadernillos de trabajo para cada NNA • Plumas o lápices suficientes para el grupo. • Pegamento líquido para todo el grupo. • Presentación Power Point. • Proyector • Bocinas • Laptop o PC • Tamgram, para cada diadas formada en el grupo. • Juego de mesa

SESIÓN 1. LAS EMOCIONES		
Inicio	Desarrollo	Cierre
Bienvenida y presentación	1. Las emociones. 2. Seis emociones básicas. 3. Dinámica: seis emociones, seis puntos de vista.	Cierre de la sesión.
Tiempo estimado:		
5 minutos	40 minutos	5 minutos
SESIÓN 2. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL		
Inicio	Desarrollo	Cierre
Bienvenida y presentación	1. La inteligencia emocional. 2. Dinámica: dilo con mímica. 3. Dinámica: tangram.	Dinámica: cubo de emociones.
Tiempo estimado:		
5 minutos	40 minutos	5 minutos

DESARROLLO

SESIÓN 1. LAS EMOCIONES

Secuencia de sesión:

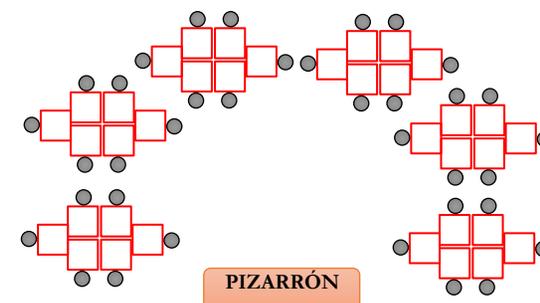
1. Bienvenida y presentación.
2. Las emociones.
3. Seis emociones básicas.
4. Dinámica. Seis emociones, seis puntos de vista.
5. cierre y ejercicio en cuadernillo: aumenta tu Inteligencia emocional.

Previo al taller:

Forma 6 subgrupos, cada uno con 6 sillas o bancos (según sea el caso), cada subgrupo deberá formar un círculo de tal forma que todos los integrantes puedan verse entre ellos. Los subgrupos a su vez deberán formar un círculo sin cerrar.

Elabora previamente de manera vistosa, un cartel con la palabra "emoción", llévalo ya impreso y listo para colocarlo frente al grupo, evita escribirlo en ese momento.

Imprimir caras de anexo 1 y recortarlas previamente.



Nombre de la actividad/tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales	Duración
Bienvenida y presentación	<p>Dar a conocer los temas que se desarrollaran en el taller.</p> <p>Establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del taller.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar el taller, es decir serán acuerdos que se respetarán en las dos sesiones del presente taller. Anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla. Recuerda que serán</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape. 	5 minutos

		acuerdos para las dos sesiones, por lo que una vez finalizado el taller deberá ser guardada para la próxima sesión.		
Las emociones	Fomentar en NNA, el reconocimiento e importancia de sus propias emociones, como base fundamental para el desarrollo de la Inteligencia emocional.	<p>Coloca frente al grupo, el cartel previamente elaborado, con la palabra "emoción", e inicia una lluvia de ideas, tratando de fomentar la participación de NNA.</p> <p>Lo anterior, te será de utilidad para saber cuáles son los conocimientos previos que tienen sobre las emociones, además deberás complementar las ideas que se hayan expuesto, abordando los siguientes puntos, utilizando un lenguaje muy claro y sin tecnicismos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diferencia entre emoción y sentimiento. • Funciones: adaptativa, social y motivacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cartel con la palabra "emoción". • Caras de emociones impresas. • Masking tape. 	5 minutos
Seis emociones básicas		<p>Menciona que existen seis emociones básicas: alegría, ira, miedo, tristeza, sorpresa y aversión.</p> <p>Mientras indicas cómo se manifiestan las emociones y la importancia de cada una, es importante que actúes como se siente dicha emoción, con la finalidad de transmitir en los NNA la emoción y puedan reconocer cada una, en ellos mismos (apóyate en el anexo 2).</p> <p>Así mismo, pega en tu ropa a la altura del tórax, la cara de la emoción que</p>		5 minutos

		<p>estés explicando. Por ejemplo, mientras pegas con masking tape en tu ropa, a la altura del tórax, la cara correspondiente a la emoción de “alegría”, explica de manera general y clara: cómo se manifiesta y cuál es su importancia. Tú actitud y expresión corporal deberán expresar alegría, y así sucesivamente con cada emoción. Al finalizar, deberás tener las seis emociones colocadas en tu ropa (ver anexo 3).</p> <p><i>Puntualiza que: todas las emociones tienen alguna utilidad y nos permiten reaccionar de manera apropiada. Cuando no las reconocemos y tampoco las regulamos, pueden desencadenar consecuencias no tan positivas en nosotros mismos e incluso en las personas que nos rodean, o en diversas situaciones.</i></p>		
<p>Dinámica: seis emociones, seis puntos de vista</p>	<p>Que NNA comprendan la funcionalidad de las emociones en su vida cotidiana, en la percepción que tienen de sí mismos y del contexto que los rodea, así como en el cumplimiento de sus metas.</p>	<p>Si previamente formaste los 6 subgrupos, te será más fácil organizar a los equipos, sino deberás formar 6 equipos de aproximadamente 5 o 6 personas cada uno, o según la cantidad de participantes que tengas presentes.</p> <p>La cantidad de integrantes por equipo puede variar, sin embargo, es imprescindible que formes 6 equipos, ya que cada equipo representara una emoción: alegría, ira, miedo, tristeza, sorpresa y aversión. Y a su vez, cada</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Antifaces de colores (suficientes para cada equipo) • 6 post-it con una emoción escrita. 	<p>30 minutos</p>

		<p>emoción estará representada por un antifaz o gafas de color (ver anexo 4).</p> <p>Una vez formados los equipos; un representante de cada equipo elegirá de manera azarosa un post-it, donde previamente escribiste una emoción y fue doblado para que no se vea el contenido (en total tendrás 6 post-it doblados), de esta manera cada equipo tendrá asignada una emoción.</p> <p>Posteriormente proporciona a cada equipo los antifaces o gafas del color correspondiente e indica que deben colocárselo. Por ejemplo, en el equipo de "alegría" cada integrante deberá tener puesto un antifaz verde, en el equipo "ira" antifaz rojo, etc.</p> <p>Posteriormente lee en voz alta el cuento "El hombre de la bicicleta veloz" (anexo 5). Es impórtate que tu lectura este llena de matices y diversas tonalidades que le den emocionalidad al cuento.</p> <p>Al finalizar la lectura, menciona las siguientes cuestiones e indicaciones:</p> <p><i>¿Qué crees que hizo el joven?, ¿Cuál crees que fue su solución?</i></p> <p><i>Por equipos, deberán pensar juntos en una posible solución, vista desde la emoción que les ha tocado representar,</i></p>		
--	--	--	--	--

		<p><i>por ejemplo, el equipo “alegría”, va a pensar en una posible solución, cuando la emoción de la alegría es tan intensa, ¿cómo nos comportamos?, ¿ustedes que harían en esta situación, pero estando alegres intensamente?</i></p> <p><i>El equipo “tristeza”, pensara desde esa emoción, lo que harían en esta situación, ¿cómo respondemos ante algún obstáculo cuando la tristeza nos invade?</i></p> <p><i>Y así sucesivamente, cada equipo pensara en una posible solución vista desde la emoción que le corresponde.</i></p> <p><i>Asigna 10 minutos para el análisis por equipo y monitoréalos; pasa a cada equipo y sitúalos en la emoción correspondiente. Por ejemplo, en el equipo de “sorpresa” coméntales que traten de recordar cómo se han sentido y cómo se comportan cuando se han encontrado ante una situación desconocida, ¿les ha causado curiosidad o más bien se han sentido nerviosos?, ¿huyen de la situación?</i></p> <p><i>El objetivo es que colabores con los NNA para el reconocimiento de la emoción asignada, y de esta manera la solución que analicen por equipo este totalmente permeada por la emoción correspondiente.</i></p>		
--	--	---	--	--

		<p>Posteriormente cada equipo, elegirá a un integrante para que comparta en voz alta con el grupo la solución que han encontrado. Antes de que cada representante del equipo inicie su participación, realiza preguntas detonadoras que permitan al grupo en general, reconocer dicha emoción, por ejemplo, antes de que el equipo "miedo" comparta su solución, pregunta al grupo en general; ¿cómo se siente el miedo?, ¿cómo se han comportado cuando tienen miedo? Lo anterior, con la finalidad de que cada NNA identifiquen en sí mismos las seis emociones, independientemente de la emoción de la que forma equipo.</p> <p>Recuerda que ninguna emoción es mejor que otra, todas las emociones son de gran utilidad y cada una nos permite reaccionar ante ciertas circunstancias, de manera adaptativa. Por lo que, debes tener cuidado de que NNA especulen acerca de que la alegría es la "mejor" emoción, y por el contrario la tristeza es la "peor". Por ello es importante que siempre hagas énfasis en que todas las emociones son útiles, incluso para la supervivencia y que no existen "buenas" o "malas" emociones.</p> <p>Finalmente, una vez que todos los representantes de cada equipo hayan</p>		
--	--	--	--	--

		<p>expuesto su opinión, comparte el final del cuento (anexo 6). Y menciona que: <i>este cuento nos permite reflexionar acerca de la actitud que tenemos, cuando dejamos que las emociones invadan nuestro pensamiento y no las regulamos.</i></p> <p>Para cerrar la dinámica genera un análisis de las posibles consecuencias que nos pueden generar no regular nuestras emociones, a través de preguntas detonadoras, por ejemplo: <i>¿alguna vez te ha pasado que, por no controlar tu miedo, no realizaste algo que de verdad deseabas con muchas ganas? ¿O tal vez intentabas lograr algo y te diste por vencida(o) ante el primer error?</i></p>		
Cierre	Reforzar los conceptos principales que se desarrollaron en la sesión.	<p>Reitera que: <i>ninguna de nuestras emociones son buenas o malas, todo depende de cómo reaccionamos al sentirlas. No se trata de ignorarlas, rechazarlas o negarlas, más bien debemos aprender a regularlas. Y lo primero que debemos aprender, para regularlas, es conocerlas.</i></p> <p>Solicita que abran su cuadernillo de trabajo en la página 5, donde se encuentra el ejercicio: <i>aumenta tu Inteligencia emocional.</i></p> <p>Lee en voz alta los tips que vienen en dicha página y ve cerrando la sesión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuadernillos de trabajo para cada NNA. 	5 minutos

		Finalmente sugiere que realicen los ejercicios que encontraran en su cuadernillo, de manera personal y en un espacio donde se sientan tranquilos y sin distracciones.		
--	--	---	--	--

SESIÓN 2. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Secuencia de sesión:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bienvenida y presentación. 2. La inteligencia emocional. 3. Dinámica: dilo con mímica. 4. Dinámica: tangram. 5. Cierre.

Nombre de la actividad/tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales	Duración
Bienvenida y presentación	<p>Dar a conocer los temas que se desarrollaran en el taller.</p> <p>Adecuar o validar los acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del taller.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Coloca en un lugar visible la hoja de rotafolio con los acuerdos de participación, que previamente se establecieron en la sesión anterior.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio con acuerdos de sesión 1. • Plumones de colores. 	5 minutos
La inteligencia emocional	Los NNA reconozcan la inteligencia emocional, como medio de desarrollo de sus habilidades sociales.	Para el desarrollo del tema, apóyate en la presentación de Power Point, la cual inicia con la proyección del video "Inteligencia Emocional". Y explica a qué se refiere el termino <i>Inteligencia emocional</i> , enfatizando que: <i>es una habilidad y por lo tanto todos podemos desarrollarla.</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point. • Proyector. • Bocinas. • Laptop o PC. 	5 minutos

<p>Dinámica: dilo con mímica</p>		<p>“Dilo con mímica”, es un juego de mesa que puedes encontrar con el nombre de “Caras y gestos”, “Sin palabras”, “Cranium” o “Pictionary”; son versiones para la misma idea de juego, donde el objetivo es adivinar lo que alguien de nuestro equipo nos está tratando de hacer entender mediante gestos y mímica (anexo 7).</p> <p>Forma 6 equipos aproximadamente de 6 personas, o según la cantidad de participantes que tengas presentes, mínimo deben ser 4 equipos.</p> <p>Realiza dos rondas y finaliza la dinámica dando respuesta y reflexionando acerca de ¿para qué nos es útil la Inteligencia emocional?</p> <p>Es importante mencionar que, <i>reconocer nuestras propias emociones nos permite también reconocer dichas emociones en los demás, por lo que en ocasiones puede resultar más “fácil adivinar” lo que nuestro compañera o compañero nos representó con mímica. Las emociones también nos permiten relacionarnos de la mejor manera posible.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Juego de mesa. 	<p>20 minutos</p>
<p>Dinámica: tangram</p>	<p>Estimular en NNA el uso de la Inteligencia emocional, como herramienta fundamental para regular situaciones de frustración.</p>	<p>El Tangram es un juego chino muy antiguo llamado Chi Chiao Pan, que significa “tabla de la sabiduría”.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tangram, suficientes para cada diada. • Presentación Power Point. 	<p>15 minutos</p>

		<p>Consta de siete piezas o "tans": 1 cuadrado, 5 triángulos de diferentes formas, y 1 paralelogramo. El juego consiste en usar todas las piezas para construir diferentes formas.</p> <p>Para realizar la presente dinámica es necesario que formes parejas y proporciones un Tamgram a cada pareja. Iniciando el juego no pueden hablar entre ellos; pueden tocarse, hacer caras, gestos, pero sin hablar. Y ninguno de los dos integrantes podrá utilizar su mano derecha, la actividad se realizará sólo con la mano izquierda.</p> <p>En tu presentación de Power Point primero aparecerá la silueta de la figura que tendrán que realizar por parejas, terminado el tiempo asignado podrán observar la solución. En total se realizarán 3 figuras, el tiempo que deberás asignar para la realización de cada figura es de 2:00 minutos.</p> <p>La presente actividad nos permite trabajar con NNA el sentimiento de frustración. Pregunta de manera general, ¿cómo se sintieron? ¿qué emociones o sentimientos aparecieron durante la actividad? ¿qué pensamientos surgieron?</p> <p>Ahonda en preguntar: ¿alguna vez has sentido frustración? ¿cómo se siente?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proyector. • Laptop o PC. 	
--	--	---	--	--

		<p>¿qué has hecho para regular esas emociones?</p> <p>Comenta que: <i>las personas con Inteligencia emocional no necesariamente tienen menos emociones “negativas”, sino que, cuando aparecen, saben manejarlas mejor. Son capaces de controlar sus impulsos, no se dejan llevar fácilmente por estallidos emocionales, saben calmarse a sí mismos cuando sus emociones son especialmente intensas y saben adaptarse a las circunstancias cambiantes.</i></p> <p><i>La autorregulación nos ayuda a mantener emociones, pensamientos y conductas, orientadas al logro de metas y objetivos. Nos permite ser persistentes para alcanzar un objetivo, sin abandonarlo antes de alcanzarlo.</i></p>		
Cierre	Reiterar la importancia de las emociones y la autorregulación.	<p>Para finalizar realiza la siguiente reflexión:</p> <p><i>Cada una de nuestras emociones, constituyen sin duda parte esencial de nuestra vida, a la que le dan color y carácter. Además, las emociones son indispensables para tomar nuestras propias decisiones, ya que nos orientan en la dirección adecuada, siempre y cuando estemos consientes de la emoción, por lo que resulta de suma importancia desarrollar la habilidad de conocerlas y regularlas.</i></p>		5 minutos

		<p><i>Conocer nuestras emociones, significa aprender a navegar en el mundo de las emociones y sentimientos, logrando mayor sintonía con el propio mundo y el de las demás personas.</i></p> <p>Pregunta si existe alguna duda y aclárala si es el caso. Agradece la participación y atención.</p>		
--	--	---	--	--

ANEXO 1. Caras para imprimir a color en cartulina.







ANEXO 2

Alegría

MANIFESTACIONES. Placer, felicidad, contento, dicha, diversión, orgullo, gratificación, satisfacción, euforia.



PROCESOS COGNITIVOS IMPLICADOS. Facilita la empatía, lo que favorecerá la aparición de conductas altruistas. Favorece el rendimiento cognitivo, solución de problemas y creatividad, así como el aprendizaje y la memoria.

FUNCIÓN. Incremento en la capacidad para disfrutar de diferentes aspectos de la vida. Genera actitudes positivas hacia uno mismo y los demás, favorece el altruismo y empatía. Establecer nexos y favorecer las relaciones interpersonales. Sensaciones de vigorosidad, competencia, trascendencia y libertad.

Ira

MANIFESTACIONES. Furia, resentimiento, rencor, cólera, enojo, indignación, fastidio, irritabilidad, hostilidad.



PROCESOS COGNITIVOS IMPLICADOS. Focalización de la atención en los obstáculos externos que impiden la consecución del objetivo o son responsables de la frustración. Incapacidad o dificultad para la ejecución eficaz de procesos cognitivos.

FUNCIÓN. Movilización de energía para las reacciones de autodefensa. Eliminación de los obstáculos que impiden la consecución de los objetivos deseados y generan frustración. Si bien la ira no siempre concluye en agresión, al menos sirve para inhibir las reacciones indeseables de otros sujetos e incluso evitar una situación de confrontación.

Miedo

MANIFESTACIONES. Temor, ansiedad, nerviosismo, preocupación, inquietud, incertidumbre, pavor, terror, fobia-pánico.



PROCESOS COGNITIVOS IMPLICADOS. Valoración primaria: amenaza. Valoración secundaria: ausencia de estrategias de afrontamiento apropiadas. Reducción de la eficacia de los procesos cognitivos, obnubilación. Focalización de la percepción casi con exclusividad en el estímulo temido.

FUNCIÓN. Facilitación de respuestas de escape o evitación de la situación peligrosa. Al prestar una atención casi exclusiva al estímulo temido, facilita que el organismo reaccione rápidamente ante el mismo. Moviliza gran cantidad de energía. El organismo puede ejecutar respuestas de manera mucho más intensa que en condiciones normales.

Tristeza

MANIFESTACIONES. Pesad, melancolía, pesimismo, autocompasión, soledad, desesperación, depresión.



PROCESOS COGNITIVOS IMPLICADOS. Valoración de pérdida o daño que no puede ser reparado. La tristeza puede inducir a un proceso cognitivo característico de depresión.

FUNCIÓN. Unión con otras personas, especialmente con aquéllos que se encuentran en la misma situación. Valoración de otros aspectos de la vida que antes de la pérdida no se les prestaba atención. Comunicación a los demás que no se encuentra bien y ello puede generar ayuda de otras personas.

Sorpresa

MANIFESTACIONES. conmoción, asombro, desconcierto.



PROCESOS COGNITIVOS IMPLICADOS. Atención y memoria de trabajo dedicadas a procesar la información novedosa. Incremento en general de la actividad cognitiva.

FUNCIÓN. Facilitar procesos atencionales, conductas de exploración e interés por la situación novedosa. Dirigir los procesos cognitivos a la situación que se ha presentado.

Aversión

MANIFESTACIONES. Repulsión, náuseas. Necesidad de evitación o alejamiento del estímulo. Si el estímulo es oloroso o gustativo aparecen sensaciones gastrointestinales desagradables, tales como náusea.



PROCESOS COGNITIVOS IMPLICADOS. Aumento en reactividad gastrointestinal. Tensión muscular

FUNCIÓN. Generación de respuestas de escape o evitación de situaciones desagradables o potencialmente dañinas para la salud. Los estímulos suelen estar relacionados con la ingesta de forma que la cualidad fundamental es olfativa u olorosa. Potenciar hábitos saludables, higiénicos y adaptativos.

ANEXO 3



ANEXO 4

Alegría		Verde fuerte
Ira		Rojo
Miedo		Azul
Tristeza		Negro
Sorpresa		Amarillo
Aversión		Verde claro

ANEXO 5

El hombre de la bicicleta veloz

Un joven tenía alma de deportista. Sentía vocación de ciclista. Y tenía aspiraciones de campeón.

Compró una bicicleta. Le hizo cambios y adaptaciones para alcanzar mayor velocidad. La reforzó maravillosamente. La pintó con buen gusto... Y un día salió a probarla.

Comenzó lentamente. Luego ganó rapidez... cada vez corría y corría más...

Pero surgieron los inconvenientes de la ruta, de pronto:

- Un gran camión se interpuso, y tuvo que disminuir la velocidad.
- Después fue un perro, que se cruzó sin respetar las leyes de tránsito.
- Después un bache, y el ciclista voló sobre la banqueta, cayendo justo dentro de un gran charco de lodo.

El golpe fue duro. La bicicleta se convirtió en pedazos de metal retorcidos.

El joven, con su ropa sucia y con la cara sucia y raspada, cargó sobre su espalda adolorida su destrozada bicicleta, y emprendió paciente el camino de regreso... Mientras caminaba a casa, lamentaba la cruel realidad de la ruta. Y pensaba, en cómo poder encontrar una solución.

Llegó a su casa. Arrojó su bicicleta en el patio. Y se sentó a reflexionar...

- ¡Yo quiero ser campeón de ciclismo!, ¡Yo quiero ser un gran ciclista!
- ¡Yo quiero ser campeón! - se repetía.

Así estuvo largo tiempo, con sus pensamientos... Cuando de pronto se levantó y se dijo a sí mismo en voz alta - ¡ya sé!, encontré la solución.

ANEXO 6

Final del cuento

Así estuvo largo tiempo, con sus pensamientos... Cuando de pronto se levantó y se dijo a sí mismo en voz alta - ¡ya sé!, encontré la solución.

Se dirigió a la ciudad y compró una nueva bicicleta. Pero no se atrevió a salir para probar su nueva bicicleta sobre la ruta.

Volvió a pensar, cómo solucionar el problema de la cruel realidad de la ruta y sus inconvenientes.

Meditó largamente...

-Ya sé- exclamó de pronto. Miró a su alrededor para constatar que nadie lo había visto hablando a solas...

-Encontré la solución- agregó después.

Feliz. Lleno de entusiasmo, tomó su nueva bicicleta, y se dispuso a ensayar la solución que había descubierto.

¡En verdad que era una solución muy original!

Tomó dos gruesas cuerdas, ató fuertemente su bicicleta, y la colgó de un árbol en el patio de su casa.

Retrocedió unos pasos. Miró su bicicleta suspendida en el aire. ¡Y se sintió feliz! ¡Feliz!

Corrió hacia su habitación. Y regresó instantes después con su equipo de corredor. Se trepó al árbol, y se subió en su nueva bicicleta, suspendida en el aire.

Acomodó los pies sobre los pedales. Ensayó unos primeros movimientos... y verifico que las ruedas comenzaran a girar fácilmente, velozmente... ¡Se sintió feliz!

Ahora sí, había superado las crueles realidades de la ruta.

Cerró los ojos. Apretó los labios. Pedaleo desesperadamente...

Cuando ya la fatiga lo agotaba, comenzó a delirar...

Los ojos fuertemente cerrados... Seguía pedaleando... "Ahora viene la curva..." "Ahora me adelanto a unos metros..." "Otro esfuerzo y llego primero..." "¡Primero...! ¡Campeón!", gritó y abrió los ojos... Y se dio cuenta de que estaba solo, en su bicicleta colgada de un árbol, en el patio de su casa.

ANEXO 7



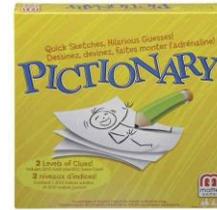
Qué es:

<https://www.youtube.com/watch?v=9t0bibqdGY>



Qué es:

https://www.youtube.com/watch?v=LW3IK_75_Nw



Qué es:

<https://www.youtube.com/watch?v=o6NAaH-1s7E>

LAS EMOCIONES

El interés del hombre por la comprensión de los orígenes y causas de las emociones se remonta desde incluso cinco siglos antes de Cristo; Hipócrates decía que nuestra estabilidad emocional dependía del equilibrio de cuatro humores: sangre, flema, bilis amarilla y bilis negra. De ahí que todavía conservemos el término *humor* para referirnos a nuestros estados de ánimo. Un exceso de bilis negra, por ejemplo, era para Hipócrates la causa de la depresión, por eso se llamó a ésta también “melancolía” que viene de *melanos*-negro y *kolos*-bilis.

Habitualmente se entiende por emoción una experiencia multidimensional con al menos tres sistemas de respuesta: cognitivo/subjetivo; conductual/expresivo y fisiológico/adaptativo. Cada una de estas dimensiones puede adquirir especial relevancia en una emoción en concreto, en una persona en particular, o ante una situación determinada.

Desde la parte fisiológica los estados emocionales son causados por la liberación de hormonas y neurotransmisores, que luego convierten estas emociones en sentimientos. Los neurotransmisores más importantes son: la dopamina, serotonina, noradrenalina, cortisol y la oxitocina.

Hay quienes consideran que “las emociones están alineadas con el cuerpo, y los sentimientos con la mente”.

En todo caso es importante distinguir emoción de sentimiento; la emoción es la reacción breve, relacionada con la conciencia inmediata, la reacción espontánea, intensa e instantánea. Y el sentimiento dura más tiempo, de hecho, los sentimientos son el resultado de las emociones.



La emoción, concebida como proceso emocional, se compone de varias fases:

- 1) Percepción.** Se precisa de un desencadenante que active el inicio del proceso emocional. Este factor puede estar motivado por condiciones internas o externas.
- 2) Evaluación.** Tras recibir el estímulo, se lleva a cabo un proceso de evaluación, con un objetivo valorativo. En este momento se produce la activación emocional. instrucciones al organismo para que comience a adecuarse a la nueva situación y esté preparado para activarse y responder adecuadamente en caso de ser necesaria una acción que requiera de un esfuerzo físico.
- 4) Expresión motora.** Esta es la etapa en la que se expresa la emoción y el momento en el que otros perciben esos cambios. Se adapta la expresión corporal y la comunicación no verbal.
- 5) Efectos motivadores con tendencia a la acción.** Se esperan nuevos estímulos que dirijan la reacción hacia una acción concreta. Estos estímulos pueden agudizar la emoción que se está experimentando, pueden relajarla o pueden hacer que cambie a una nueva situación emocional.
- 6) Sentimientos subjetivos.** Se asocia la emoción y el estímulo recibido a los juicios de valor que se han establecido para ellos, valorándolos a su vez en base a situaciones previas que guarden alguna semejanza.
- 7) Afrontamiento.** Es la respuesta que el organismo en conjunto con el sistema nervioso ofrece para solventar la situación que ha estimulado.

Los sentimientos son más duraderos que las emociones, pero las emociones son más intensas que los sentimientos. Las emociones son reacciones psicofisiológicas ante diversos estímulos, mientras que los sentimientos son evaluaciones conscientes de nuestras emociones.

Todas las emociones tienen alguna función que les confiere utilidad y permite que el individuo ejecute con eficacia las reacciones conductuales apropiadas. Incluso las emociones más desagradables tienen funciones importantes en la adaptación social y el ajuste personal. John Marshall Reeve en su libro "Motivación y emoción" (1994), señala que la emoción tiene tres funciones principales:

1. Función adaptativa. Quizá una de las funciones más importantes de la emoción sea la de preparar al organismo para que ejecute eficazmente la conducta exigida por las condiciones ambientales, movilizándolo la energía necesaria para ello, así como dirigiendo la conducta (acercando o alejando) hacia un objetivo determinado. Bajo esta perspectiva Robert Plutchik (médico y psicólogo que desarrolló la teoría evolucionista de las emociones) destaca ocho emociones y su función principal:

Lenguaje subjetivo	Lenguaje funcional
Miedo	Protección
Ira	Destrucción
Alegría	Reproducción
Tristeza	Reintegración
Confianza	Afiliación
Asco	Rechazo
Anticipación	Exploración
Sorpresa	Orientación

2. Función social. Puesto que una de las funciones principales de las emociones es facilitar la aparición de las conductas, la expresión de las emociones permite a los demás predecir el comportamiento asociado con las mismas, lo cual tiene un indudable valor en los procesos de relación interpersonal. Se destacan varias funciones sociales de las emociones, como son las de facilitar la interacción social, predecir la conducta de los demás, permitir la comunicación de los estados afectivos, o promover la conducta prosocial. Emociones como la felicidad favorecen los vínculos sociales y relaciones interpersonales, mientras que la ira puede generar repuestas de evitación o de confrontación.

3. Función motivacional. Una conducta "cargada" emocionalmente se realiza de forma más vigorosa. La relación entre motivación y emoción no se limita al hecho de que en toda conducta motivada se producen reacciones emocionales, sino que una emoción puede determinar la aparición de la propia conducta motivada, dirigiéndola hacia determinado objetivo y hacer que se ejecute con intensidad.

A lo largo de la historia de la humanidad, cognición y emoción habían sido considerados procesos independientes y en cierta medida contrapuestos. Gracias a las influyentes aportaciones de científicos y neurólogos como Joseph LeDoux y Antonio Damasio, se ha aceptado considerar que la consciencia no es el único elemento que ocupa la mente o, dicho de otro modo, que el cerebro, cuya operación produce lo que llamamos el pensamiento consciente, es igualmente el origen de las emociones.

Son muchas las emociones que podemos experimentar los seres humanos. Algunas han sido llamadas “*emociones primarias*” como son el miedo, la ira, la alegría, la tristeza, el disgusto y la sorpresa, emociones que van acompañadas de patrones de conducta tales como respuestas faciales, motoras, vocales, endocrinas y automáticas, hasta cierto punto estereotipadas y que son reconocibles por encima de diferencias culturales y raciales en los seres humanos. Se distinguen también otras muchas emociones, como la envidia, la vergüenza, la culpa, la calma y muchas más que se denominan “*emociones secundarias*”, con un componente cognitivo más alto y que van además siempre asociadas a las relaciones interpersonales. Unas y otras constituyen sin duda parte esencial de nuestra vida, a la que confieren color y carácter.

Para el desarrollo del presente taller, se retomarán las siguientes emociones:

Alegría

MANIFESTACIONES. Placer, felicidad, contento, dicha, diversión, orgullo, gratificación, satisfacción, euforia.



PROCESOS COGNITIVOS IMPLICADOS. Facilita la empatía, lo que favorecerá la aparición de conductas altruistas. Favorece el rendimiento cognitivo, solución de problemas y creatividad, así como el aprendizaje y la memoria.

FUNCIÓN. Incremento en la capacidad para disfrutar de diferentes aspectos de la vida. Genera actitudes positivas hacia uno mismo y los demás, favorece el altruismo y empatía. Establecer nexos y favorecer las relaciones interpersonales. Sensaciones de vigorosidad, competencia, trascendencia y libertad.

Ira

MANIFESTACIONES. Furia, resentimiento, rencor, cólera, enojo, indignación, fastidio, irritabilidad, hostilidad.



PROCESOS COGNITIVOS IMPLICADOS. Focalización de la atención en los obstáculos externos que impiden la consecución del objetivo o son responsables de la frustración. Incapacidad o dificultad para la ejecución eficaz de procesos cognitivos.

FUNCIÓN. Movilización de energía para las reacciones de autodefensa. Eliminación de los obstáculos que impiden la consecución de los objetivos deseados y generan frustración. Si bien la ira no siempre concluye en agresión, al menos sirve para inhibir las reacciones indeseables de otros sujetos e incluso evitar una situación de confrontación.

Miedo

MANIFESTACIONES. Temor, ansiedad, nerviosismo, preocupación, inquietud, incertidumbre, pavor, terror, fobia-pánico.



PROCESOS COGNITIVOS IMPLICADOS. Valoración primaria: amenaza. Valoración secundaria: ausencia de estrategias de afrontamiento apropiadas. Reducción de la eficacia de los procesos cognitivos, obnubilación. Focalización de la percepción casi con exclusividad en el estímulo temido.

FUNCIÓN. Facilitación de respuestas de escape o evitación de la situación peligrosa. Al prestar una atención casi exclusiva al estímulo temido, facilita que el organismo reaccione rápidamente ante el mismo. Moviliza gran cantidad de energía. El organismo puede ejecutar respuestas de manera mucho más intensa que en condiciones normales.

Tristeza

MANIFESTACIONES. Pesar, melancolía, pesimismo, autocompasión, soledad, desesperación, depresión.



PROCESOS COGNITIVOS IMPLICADOS. Valoración de pérdida o daño que no puede ser reparado. La tristeza puede inducir a un proceso cognitivo característico de depresión.

FUNCIÓN. Unión con otras personas, especialmente con aquéllos que se encuentran en la misma situación. Valoración de otros aspectos de la vida que antes de la pérdida no se les prestaba atención. Comunicación a los demás que no se encuentra bien y ello puede generar ayuda de otras personas

Sorpresa

MANIFESTACIONES. conmoción, asombro, desconcierto.



PROCESOS COGNITIVOS IMPLICADOS. Atención y memoria de trabajo dedicadas a procesar la información novedosa. Incremento en general de la actividad cognitiva.

FUNCIÓN. Facilitar procesos atencionales, conductas de exploración e interés por la situación novedosa. Dirigir los procesos cognitivos a la situación que se ha presentado.

Aversión

MANIFESTACIONES. Repulsión, náuseas. Necesidad de evitación o alejamiento del estímulo. Si el estímulo es oloroso o gustativo aparecen sensaciones gastrointestinales desagradables, tales como náusea.



PROCESOS COGNITIVOS IMPLICADOS. Aumento en reactividad gastrointestinal. Tensión muscular

FUNCIÓN. Generación de respuestas de escape o evitación de situaciones desagradables o potencialmente dañinas para la salud. Los estímulos suelen estar relacionados con la ingesta de forma que la cualidad fundamental es olfativa u olorosa. Potenciar hábitos saludables, higiénicos y adaptativos.

En los seres humanos emoción y cognición están integradas; **ser solamente racionales nos niega el acceso a una fuente compleja de conocimiento emocional, que informa adaptativamente a la acción y contribuye a la resolución de problemas y a la toma de decisiones.** Las emociones son indispensables para la

toma de decisiones porque orientan en la dirección adecuada, siempre y cuando estemos conscientes de la emoción. Nuestro bagaje emocional tiene un

extraordinario valor de supervivencia y esta importancia se ve confirmada por el hecho de que las emociones han terminado integrándose en el sistema nervioso en forma de tendencias innatas y automáticas (Goleman, 2001).

LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

"La esencia de la inteligencia emocional es tener tus emociones trabajando para ti y no en tu contra".
Reuven Bar-On

Existe una razón para que seamos emocionales, pues nuestras emociones son parte de nuestra inteligencia. Las emociones son importantes para el ejercicio de la razón. El cerebro emocional se halla tan implicado en el razonamiento como lo está el cerebro pensante. La emoción guía nuestras decisiones instante tras instante, trabajando mano a mano con la mente racional y capacitando, o incapacitando, al pensamiento mismo. Evans (2002) sostiene, incluso, que un ser que careciera de emociones no sólo sería menos inteligente, sino que también sería menos racional.

Para Goleman (2001), todos tenemos dos mentes; una mente que piensa y otra que siente y estas dos formas de conocimiento interactúan para construir nuestra vida mental. La mente racional es la modalidad de comprensión de la que solemos ser más conscientes, nos permite ponderar y reflexionar. El otro tipo de conocimiento, más impulsivo y más poderoso -aunque a veces ilógico- es la mente emocional.

El término de "Inteligencia emocional" fue acuñado por Salovey y Mayer en 1990 y definida por estos autores como un tipo de inteligencia social, que engloba la habilidad de controlar nuestras propias emociones y las de los demás, así como de discriminar entre ellas y utilizar la información que nos proporcionan para guiar nuestro pensamiento y nuestras acciones. Es decir, se refiere a la capacidad de una persona para comprender sus propias emociones y las de los demás, expresarlas de forma que resulten beneficiosas para sí mismo y la cultura a la que pertenece. Para estos autores la inteligencia emocional incluye la evaluación



El cerebro emocional

La investigación sobre el cerebro emocional tiene sus antecedentes en las investigaciones de Sperry y MacLean.

Roger Sperry fue el investigador que ganó el Premio Nobel de Medicina en 1981 al descubrir que el hemisferio derecho de nuestro cerebro contribuye a la inteligencia tanto como lo hace el hemisferio izquierdo. Por su parte, Paul MacLean (1949), estableció que la totalidad del cerebro está conformada por tres estructuras diferentes: el sistema neocortical, el sistema límbico y el sistema reptil. Estos sistemas, según MacLean, son física y químicamente diferentes, pero están entrelazados en uno solo que denominó cerebro triuno.

Las emociones se localizan, de acuerdo con esta teoría, en el sistema límbico. El sistema límbico, también llamado cerebro emocional, asocia diferentes partes del sistema cerebral (amígdala, hipotálamo, hipocampo y tálamo) con las emociones.

verbal y no verbal, la expresión emocional, la regulación de la emoción en uno mismo y en otros y la utilización del contenido emocional en la solución de problemas.

Salovey y Mayer retomando las inteligencias múltiples de Gardner, desarrollan cinco dominios principales:

- 1) Conocer las propias emociones. El conocimiento de uno mismo, de nuestros propios sentimientos es la piedra angular de la inteligencia emocional. El reconocer nuestros sentimientos nos da un mayor control sobre nuestras vidas.
- 2) El manejo de las emociones. Es importante desarrollar la capacidad de manejar de forma apropiada nuestras emociones, evitando los sentimientos prolongados de ansiedad, irritabilidad, ente otros.
- 3) Automotivación. Regular las emociones al servicio de una meta.
- 4) Reconocer las emociones en los demás. La empatía es la habilidad relacional más importante, ya que supone la antesala del altruismo y comprende la capacidad de sintonizar con los deseos y las necesidades de los demás.
- 5) Capacidad de relacionarse con los demás. Se refiere a la habilidad para la competencia social, que en buena medida implica el manejo de las emociones de los sujetos con los que se interactúa.

Existen diversas definiciones de Inteligencia emocional, casi tantas como autores han escrito sobre el tema tratado. Sin embargo, uno de los principales autores, Goleman (1995), se refiere a la inteligencia emocional como un conjunto de destrezas, actitudes, habilidades y competencias que determinan la conducta de un individuo, sus reacciones o sus estados mentales. Definiendo inteligencia emocional como *"la capacidad de reconocer nuestros propios sentimientos y los de los demás, de motivarnos y de manejar adecuadamente las relaciones"*.

Más tarde Goleman, reformularía esta definición de la siguiente manera: ***"la capacidad para reconocer nuestros propios sentimientos y los de los demás, para motivarse y gestionar la emocionalidad en nosotros mismos y en las relaciones interpersonales"***.

La Inteligencia emocional es una forma de interactuar con el mundo, que tiene en cuenta los sentimientos, y engloba habilidades tales como el control de los impulsos, la autoconciencia, la motivación, el entusiasmo, la perseverancia y/o la agilidad mental. Estas características configuran rasgos de carácter como: la autodisciplina, la compasión o el altruismo, que resultan indispensables para una buena y creativa adaptación social.

Para Goleman la Inteligencia emocional se sustenta en **cinco principios que son básicos en la estructura de la Inteligencia emocional y que se refuerzan entre sí**, estos son:

1) Recepción. Cualquier cosa que incorporemos por cualquiera de nuestros sentidos.

2) Retención. Corresponde a la memoria, que incluye la retentiva (o capacidad de almacenar información) y el recuerdo, la capacidad de acceder a esa información almacenada.

3) Análisis. Función que incluye el reconocimiento de pautas y el procesamiento de la información.

4) Emisión. Cualquier forma de comunicación o acto creativo, incluso del pensamiento.

5) Control. Función requerida a la totalidad de las funciones mentales y físicas.

La relación de estos principios hace que sean retroalimentados unos con otros; las tres primeras funciones convergen en la cuarta, es decir, la emisión o expresión ya sea mediante el mapa mental, el discurso, el gesto u otros recursos, de aquella que se ha recibido, retenido y analizado. La quinta categoría, la del control, se refiere a la actividad general del cerebro por la cual éste se constituye en “desertor” de todas nuestras funciones mentales y físicas, incluyendo la salud general, actitud y las condiciones ambientales. Esta categoría es de particular importancia porque una mente y un cuerpo sanos son esenciales para que los otros cuatro funcionen; recibir, retener, analizar y emitir puedan operar en la plenitud de su potencial.

Las personas con inteligencia emocional muestran iniciativa, adaptabilidad, empatía, confianza en sí mismos y capacidad de alentar el desarrollo de los demás. Confianza en las relaciones con las personas. Consecución de metas y objetivos. Presentan una mejor salud al ser capaces de manejar mejor el estrés y las emociones negativas como la ansiedad o la frustración, sin dejar que les afecten en exceso o durante demasiado tiempo.

Las personas con inteligencia emocional son más capaces de expresar lo que sienten a los demás y entender lo que sienten los otros. Esto les permite comunicarse de manera más efectiva y crear relaciones más profundas, tanto en la vida personal como profesional. Saben qué emociones experimentan y porqué. Perciben los vínculos entre sentimientos y lo que piensan, hacen y dicen. Conocen sus puntos fuertes y débiles. Son personas reflexivas y se muestran seguras de sí mismas.

COMPONENTES DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

De acuerdo con lo planteado por Goleman, la Inteligencia emocional tiene un componente Intrapersonal y un componente Interpersonal. Lo **Intrapersonal**

comprende las capacidades para la identificación, comprensión y control de las emociones en uno mismo, que se manifiestan en la autoconciencia y el autocontrol. El componente **Interpersonal**, comprende a su vez la capacidad de identificar y comprender las emociones de las otras personas, lo que se denomina como ser empático; y la capacidad de relacionarnos socialmente de una manera positiva; es decir, poseer habilidades sociales.

AUTOCONCIENCIA. Consiste en conocer los propios estados internos, preferencias, recursos, e intuiciones, se enfoca en identificar los sentimientos mientras éstos ocurren. En ese sentido, es importante enmarcar que la autoconciencia es el pilar fundamental de la Inteligencia emocional y de la eficacia y eficiencia personal, académica y profesional. La autoconciencia de racionalizar y saber entender qué pasa en nuestro mundo interior y en nuestro entorno, es la gran particularidad que nos hace humanos y que nos conduce al autoliderazgo:

- a) Conciencia emocional; reconocimiento de las propias emociones y sus efectos.
- b) Autoevaluación precisa; conocimiento de los propios recursos interiores, habilidades y límites.
- c) Confianza en uno mismo; certeza sobre el propio valor y facultades.

Las personas con una fuerte autoconciencia no son demasiado críticas, ni tampoco tienen esperanzas irreales. Más bien, son honestos consigo mismos y con los demás. Y además reconocen cómo sus sentimientos los afectan a sí mismos, a otras personas y al desempeño en la escuela, el trabajo y familia, en general en su entorno.

¿Cómo puede uno reconocer la autoconciencia?

1. Evaluarse a sí mismo de forma realista.
2. Ser capaz de hablar de forma abierta y precisa acerca de sus emociones.
3. Conocer sus valores y metas, y guiarse por ellos.
4. Reconocer las propias emociones y sus efectos.
5. Conocer las fuerzas y debilidades propias.
6. Percibir los vínculos entre sus sentimientos y lo que piensan, hacen y dicen.
7. Certeza sobre las facultades que uno tiene.

AUTORREGULACIÓN. Se enfoca en manejar los propios estados internos, impulsos y recursos.

La Autorregulación, también conocido como autocontrol, es la capacidad que tiene el individuo para regular de forma consciente y voluntaria, los impulsos y las emociones, los estados de ánimo y sentimientos y, también, para retrasar voluntariamente las gratificaciones, yendo más allá del placer inmediato, mientras se persigue un objetivo superior en el futuro, cuestión que nos convierte en seres propositivos.

Esto no significa negar o reprimir los sentimientos, o emociones. Controlar las emociones no quiere decir suprimirlas. Las emociones nos dan muchas pistas acerca de por qué hacemos lo que hacemos. Su supresión nos priva de esta información. Por otra parte, tratar de suprimirlas no hace que desaparezcan; las deja libres para que salten en cualquier momento.

El control de las emociones es algo muy distinto a querer suprimirlas o ignorarlas. Significa comprenderlas y, luego, utilizar esta comprensión para transformar las situaciones en nuestro beneficio. Para Goleman, las dos habilidades primarias de la "autorregulación" (manejar impulsos y vérselas con las inquietudes) están en el corazón de cinco aptitudes emocionales que son:

- a) Autodominio. Mantener bajo control las emociones y los impulsos perjudiciales.
- b) Confiabilidad. Mantener normas de honestidad e integridad.
- c) Escrupulosidad. Aceptar la responsabilidad del desempeño personal.
- d) Adaptabilidad. Flexibilidad para reaccionar ante los cambios.
- e) Innovación: Estar abierto y bien dispuesto para las ideas y los enfoques novedosos y la nueva información.

Lograr el desarrollo de la autorregulación, especialmente durante la infancia y la adolescencia, forma personas que; gestionan de manera adecuada sentimientos, impulsivos y sus emociones conflictivas, permanecen equilibradas, positivas e imperturbables aun en los momentos más críticos, piensan con claridad y permanecen concentrados a pesar de las presiones.

MOTIVACIÓN. Son las tendencias emocionales que guían o facilitan la obtención de las metas. Esta motivación comprende, a su vez, cuatro habilidades emocionales:

- 1) Afán de triunfo. Afán orientador de mejorar o responder a una norma de excelencia.
- 2) Compromiso. Alinearse con los objetivos de un grupo u organización.
- 3) Iniciativa. Disposición para aprovechar las oportunidades.
- 4) Optimismo. Tenacidad para buscar el objetivo, pese a los obstáculos y adversidades.

EMPATIA. Consiste en la capacidad de escuchar los sentimientos reales subyacentes al mensaje verbal, es el modo más eficaz de escuchar sin adoptar una actitud defensiva.

La empatía desaparece en el mismo momento en el que nuestros sentimientos son tan poderosos como para anular todo lo demás y no dejar abierta la menor posibilidad de sintonizar con el otro. Esta escucha emocionalmente adecuada se

basa en “reflejar”. Por lo tanto, es la captación de sentimientos, necesidades e intereses. Esta empatía comprende, a su vez, cinco habilidades emocionales:

- 1) Comprender a los demás. Percibir los sentimientos y perspectivas ajenas, e interesarse activamente por sus preocupaciones.
- 2) Ayudar a los demás a desarrollarse. Percibir las necesidades de desarrollo de los demás y fomentar su capacidad.
- 3) Orientación hacia el servicio. Prever, reconocer y satisfacer las necesidades del otro.
- 4) Aprovechar la diversidad. Cultivar las oportunidades a través de personas diversas.
- 5) Conciencia política. Interpretar las corrientes sociales y políticas.

LAS HABILIDADES SOCIALES. Son las habilidades que nos permiten interactuar con los demás, de una forma idónea y dinámica. Comprenden, a su vez, ocho habilidades emocionales:

- 1) Influencia. Implementar tácticas de persuasión efectiva.
- 2) Comunicación. Escuchar abiertamente y transmitir mensajes convincentes.
- 3) Manejo de conflictos. Manejar y resolver desacuerdos.
- 4) Liderazgo. Inspirar y guiar a individuos o grupos.
- 5) Catalizador de cambios. Iniciar o manejar los cambios
- 6) Establecer vínculos. Alimentar las relaciones instrumentales.
- 7) Colaboración y cooperación. Trabajar con otros para alcanzar objetivos compartidos.
- 8) Habilidades de equipo. Crear sinergia para trabajar en el logro de las metas colectivas.

Las personas con Inteligencia emocional no necesariamente tienen menos emociones negativas, sino que, cuando aparecen, saben manejarlas mejor.

Son capaces de controlar sus impulsos, no se dejan llevar fácilmente por estallidos emocionales, saben calmarse a sí mismos cuando sus emociones son especialmente negativas e intensas y saben adaptarse a las circunstancias cambiantes.

Tienen una alta capacidad para entender las emociones, necesidades y preocupaciones de los demás, saben ponerse en el lugar del otro y entender puntos de vista diferentes a los propios.

Tienen una alta capacidad para reconocer la dinámica de un grupo, para relacionarse con los demás, pues saben cómo se sienten y pueden actuar en base a ello del mejor modo posible. Por este motivo, los demás se encuentran a gusto a su lado, pues se sienten comprendidos y respetados. Poseen una alta capacidad para mantener buenas relaciones, influir en los demás, comunicarse con claridad, manejar conflictos y trabajar en equipo.

BIBLIOGRAFÍA

Alonso-Gancedo, N. E Iriarte C. (2005). Programa educativo de crecimiento emocional y moral.

Bello-Dávila, Rionda-Sánchez, Haydée Damiana, Rodríguez-Pérez, María Emilia (2010). La inteligencia emocional y su educación. *VARONA*. Núm. 51, Julio-Diciembre, pág. 36-43. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360635569006>

Carlos Belmonte Martínez (2007). Emociones y cerebro. *Revista de la Real Academia de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales*. Vol. 101, Núm. 1, pág. 59-68. Disponible en: <http://www.rac.es/ficheros/doc/00472.pdf>

Centeno, S. C. (2011). Las habilidades sociales: elementos clave en nuestras relaciones con el mundo. *Conceptos y perspectivas generales de las habilidades sociales*. Pág. 17-38. Editorial formación Alcalá.

Daniel Goleman (1995). *Inteligencia emocional*. Editorial Kairós.

Daniel Goleman (1999). *La práctica de la inteligencia emocional*. Editorial Kairós.

La educación emocional, su importancia en el proceso de aprendizaje (2012). *Revista Educación*. Vol. 36, Núm. 1, pág. 97-109. Disponible en: <http://revistas.ucr.ac.cr/index.php/educacion/article/view/455/9906>

Mariano Chóliz (2005). *Psicología de la emoción: el proceso emocional*. Disponible en: <http://www.uv.es/choliz/Proceso%20emocional.pdf>

Mireya V., Domingo G., y Belkis G. (2007). *Educación de las emociones*. Venezuela: Producciones Editoriales C. A. Disponible en: https://www.escoltesiguies.cat/files/u21417/libro_educar_emociones.pdf

René Trossero. El hombre de la bicicleta veloz. En: *De Fábulas y Cuentos*. Disponible en: <http://www.buenasnuevas.com/revistas/dialogo/febrero2002-5.htm>

Thomas, T. E. (2007). Repelear en el vacío: la depresión en la adolescencia. De ¿Cómo ves? *Revista de Divulgación de la Ciencia de la UNAM*. Recuperado: diciembre 2016. Disponible en: <http://www.comoves.unam.mx/numeros/articulo/103/repelear-en-el-vacio-la-depresion-en-la-adolescencia>

Trianes, Muñoz y Jiménez. (2000). *Competencia social, su educación y tratamiento*. Pág. 13-33. Editorial pirámide.



AUTO- REGULACIÓN

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Este cuadernillo es posible gracias a la generosa ayuda del pueblo de los Estados Unidos a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Los contenidos son responsabilidad de Fundación Mexicana de Apoyo Infantil, A.C. y no reflejan necesariamente la visión de USAID o del Gobierno de los Estados Unidos.



Este cuadernillo pertenece a:

Que cursa el grado:

En la escuela:



¡HEY!

¡Que tal! Si tienes este ejemplar en tus manos es porque eres parte de un programa pensado justo en ti y que en cierta forma, depende de ti para hacerlo mejor. ¿Sabes de qué programa te hablo? ¡Claro!, de ECPaz.

Tu eres una pieza muy importante para el programa.

De hecho, si ahora mismo te estás enterando de este programa, no dudes en acercarte a quien dirige esta sesión y preguntarle qué es y cómo puedes participar.

Este cuadernillo es uno de muchos que recibirás al participar en las actividades del programa y tiene la intención de informarte sobre varios temas para que puedas tomar decisiones importantes en tu vida.

No te pierdas ningún ejemplar y trata de completarlo todo. ¡Haznos saber que tal te parecen los contenidos!

LAS EMOCIONES

Hay quienes consideran que “las emociones están alineadas con el cuerpo, y los sentimientos con la mente”.

La emoción es una respuesta breve, relacionada con la reacción espontánea, intensa e instantánea del ser humano. Y los sentimientos duran más tiempo, de hecho, éstos son el resultado de las emociones.

Los sentimientos son más duraderos que las emociones, pero éstas son más intensas que los sentimientos.

Aprender a navegar en el mundo de las emociones y sentimientos, nos ayuda a lograr una mayor y mejor sintonía con el propio mundo afectivo y el de las demás personas.

Todas las emociones tienen alguna función, le confieren color y valor a nuestra propia vida y al mundo que nos rodea.



“...Las emociones son indispensables para la toma de decisiones porque orientan en la dirección adecuada, siempre y cuando estemos conscientes de la emoción.”

—
GOLEMAN

EMOCIÓN	MANIFESTACIÓN	FUNCIÓN
Alegría 	Placer, felicidad, contento, dicha, diversión, orgullo, gratificación, satisfacción, euforia.	Incrementar la capacidad para disfrutar de diferentes aspectos de la vida. Genera actitudes positivas hacia uno mismo y los demás, favorece el altruismo y la empatía.
Ira 	Furia, resentimiento, rencor, cólera, enojo, indignación, fastidio, irritabilidad, hostilidad.	Movilizar energía para las reacciones de autodefensa. Eliminar los obstáculos que impiden el logro de los objetivos.
Miedo 	Temor, ansiedad, nerviosismo, preocupación, inquietud, incertidumbre, pavor, terror, fobia, pánico.	Facilitar respuestas de escape o evitar situaciones peligrosas.
Tristeza 	Pesar, melancolía, pesimismo, autocompasión, soledad, desesperación, depresión.	Unión con otras personas, especialmente con aquéllos que se encuentran en la misma situación.
Sorpresa 	Conmoción, asombro, desconcierto.	Facilitar conductas de exploración e interés por una situación novedosa.
Aversión 	Repulsión, náuseas.	Generar respuestas de escape, evitar situaciones desagradables o posiblemente dañinas para la salud.

IDENTIFICANDO EMOCIONES

Instrucciones: recuerda que este cuadernillo es tuyo y, por lo tanto, nadie más vera tus anotaciones. Completa las siguientes oraciones, siendo sincera (o) contigo misma (o).

1. Tres cosas que me hacen sentir contenta (o) o feliz son:

2. Algo que de inmediato me enoja o disgusta es:

3. Pero me tranquilizo diciéndome a mí misma (o):

4. Siendo sincera (o) conmigo misma (o), me da miedo:

5. Y lo controlo pensando en:

6. Algo que hace poco me causó tristeza fue:

7. Afortunadamente lo resolví haciendo:

8. Me causó asombro o sorpresa:

9. Pero me controlé diciéndome en voz alta:

10. Algo que a mí no me agrada, aunque casi a la mayoría de las personas que conozco les gusta es:

11. Y pienso que está bien expresarlo, porque:

LA AUTORREGULACIÓN

Para autorregular tus emociones primero debes comprender el motivo que está originando cierta emoción en ti, después hacerte consciente de dicha emoción y sus posibles consecuencias, para finalmente expresarla de la manera más apropiada.

Controlar las emociones no significa negarlas o reprimirlas. Las emociones nos dan muchas pistas acerca de por qué hacemos lo que hacemos, reprimirlas nos privaría de esta información. Y por otra parte, tratar de negarlas NO hace que desaparezcan, al contrario, las deja libres para que salten en cualquier momento y sin control alguno.

Por ejemplo, ¿recuerdas cuando aprendiste a andar en bicicleta o en patines? Tuviste que hacer varios intentos antes de volverte un experto, ¿recuerdas las emociones que sentiste? Tal vez enojo, por no aprender más rápido y porque te parecía que nunca aprenderías. Incluso pudiste haber experimentado miedo, además de ser una actividad nueva, sentir que te podrías caer producía en ti angustia. Pero a pesar de dichas emociones, no dejaste de intentarlo, pues al controlar ese enojo o miedo, no te diste por vencido y lograste cumplir tu objetivo de andar en bicicleta o patines.

Y es que Autorregular nuestras emociones no solo nos permite controlarlas sino además facilita que logremos cumplir nuestras metas y objetivos a pesar de los obstáculos que se puedan presentar. Si te hubieras dejado llevar por ese enojo o miedo, tal vez jamás hubieras aprendido a andar en bicicleta o patines.

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Nuestras emociones son parte de nuestra inteligencia, las emociones son importantes para el ejercicio de la razón. La emoción guía nuestras decisiones instante tras instante, trabajando mano a mano con la mente. Daniel Goleman (1995) afirma que sólo un 20% del éxito en la vida se debe a la Inteligencia intelectual y el 80% a la Inteligencia emocional. La Inteligencia emocional es una forma de interactuar con el mundo, que tiene en cuenta los sentimientos, y engloba habilidades tales como:

AUTOCONCIENCIA

—
Consiste en conocer los propios sentimientos, preferencias, recursos internos. La autoconciencia se trata de comprender y saber entender qué pasa en nuestro mundo interior y en nuestro entorno.

AUTORREGULACIÓN

—
También conocida como autocontrol, es la capacidad que tiene el individuo para regular de forma consciente y voluntaria, los impulsos y las emociones, los estados de ánimo y sentimientos.

MOTIVACIÓN

—
Es aquella fuerza interna que nos guía y facilita la obtención de las metas que nos proponemos.

EMPATÍA

—
Consiste en comprender a las demás personas, conectar con sus sentimientos, ayudarlas a desarrollarse y fomentar sus capacidades.

LAS HABILIDADES SOCIALES

—
Son las que nos permiten interactuar con los demás de una mejor manera, fomentando buenas amistades y compañerismo. Dentro de estas habilidades se encuentra el trabajo en equipo, la colaboración y cooperación, así como la comunicación efectiva y la resolución de problemas.

AUTOCONCIENCIA

VALÓRATE A TI MISMO
DE FORMA REALISTA

HABLA DE FORMA
ABIERTA Y PRECISA
SOBRE TUS
EMOCIONES

CONOCE TUS
INTERESES Y METAS
Y GUÍATE
POR ELLAS

RECONOCE TUS
EMOCIONES Y SUS
EFECTOS EN TI Y
LOS QUE TE RODEAN

CONOCE TUS
PROPIAS
FORTALEZAS
Y DEBILIDADES

PERCIBE SI ERES
COHERENTE CON
LO QUE SIENTES,
DICES Y HACES

TEN CERTEZA DE
TUS PROPIOS
TALENTOS Y
CAPACIDADES



AUMENTA TU INTELIGENCIA

1. Ejercita tu autoconocimiento para poder conocer y reconocer tus propias emociones.
2. Enfrenta tus emociones y controla tus pensamientos negativos. NO te enganches, pon una pausa antes de crear una dificultad o situación que no te beneficie.
3. Fomenta en ti el arte de la empatía. Desarrolla la habilidad de ponerte en los zapatos de los demás. Ser empáticos nos permite mejorar y fomentar relaciones sociales más sanas y estrechas.
4. Realiza actividades que promuevan en ti sentimientos positivos. Las emociones nos ayudan a motivarnos y promover acciones buenas y placenteras que facilitan lograr los objetivos planteados.
5. Las cosas no siempre salen como tu quieres... RECUERDA, si el plan no funciona, cambia el plan, pero no cambies la meta.
6. Ten certeza de tus talentos, habilidades y capacidades.

—

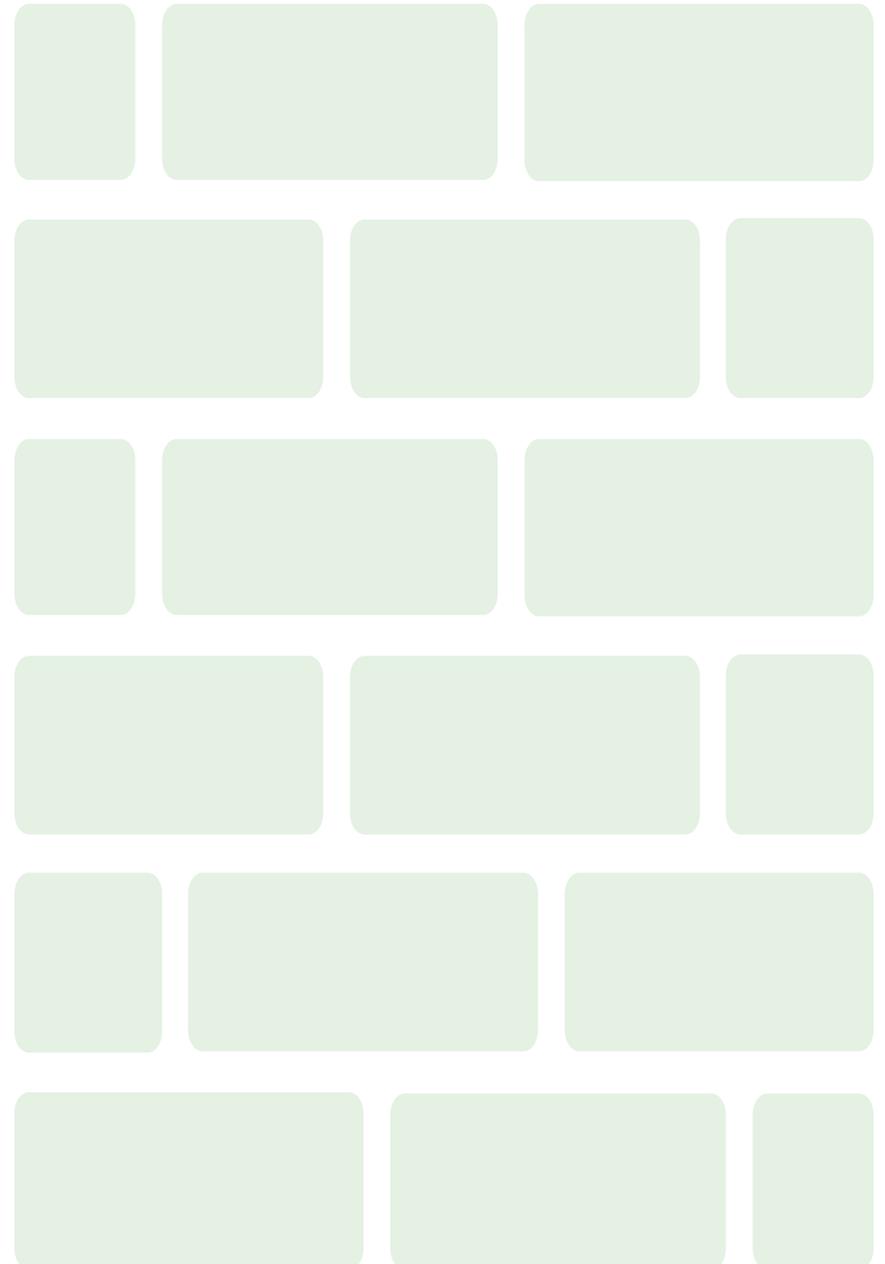
Tener claro y presente cuáles son las habilidades y talentos que poseemos, nos ayuda a enfrentar una situación que nos causa frustración o estrés y facilita que lleguemos a su mejor solución.

—

¿Cuáles son aquellas habilidades y talentos que posees y que, hasta el día de hoy, te han permitido lograr tus metas y objetivos, a pesar de los obstáculos?

Instrucciones: coloca en cada ladrillo del muro, estas habilidades y talentos.

EL MURO DE _____

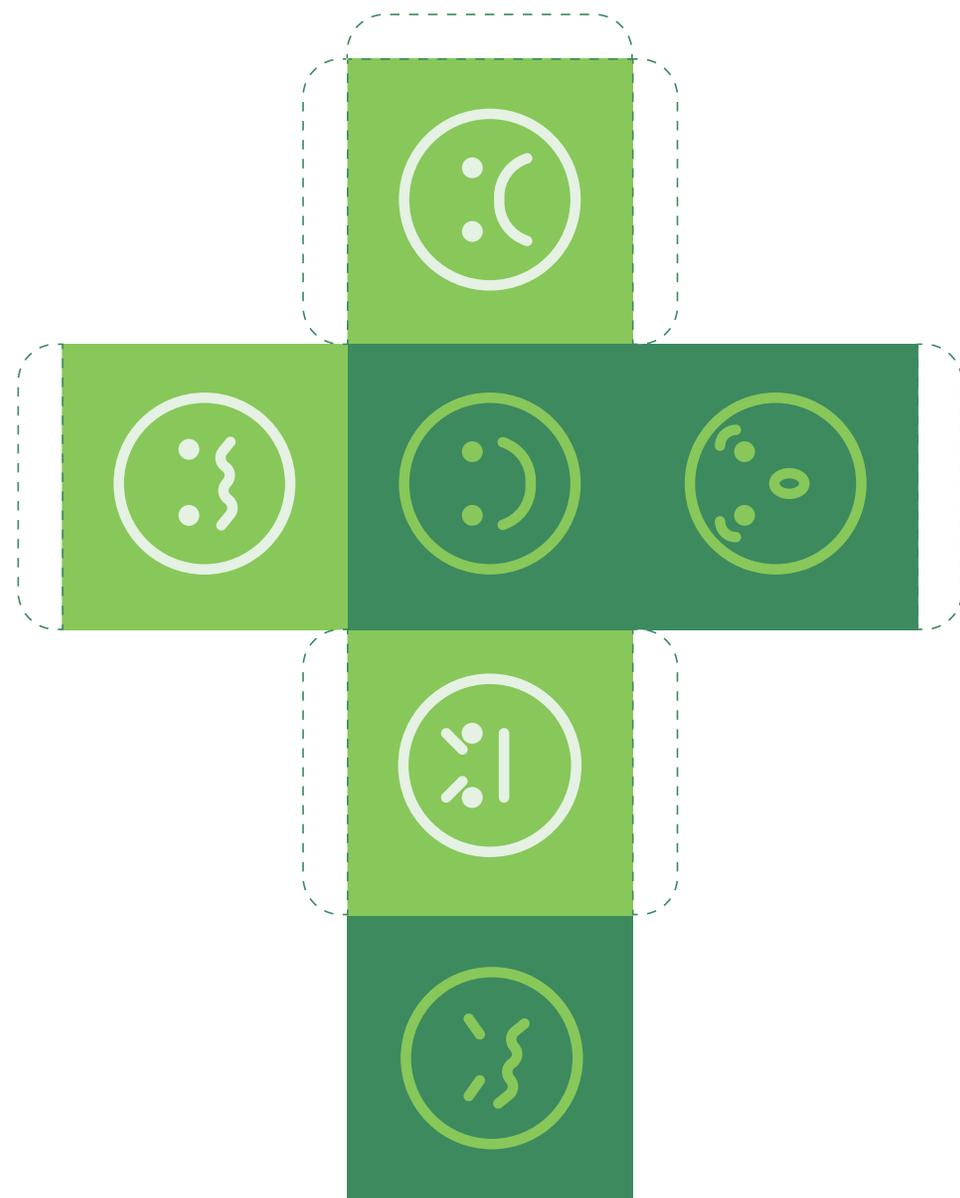


Desprende esta hoja de tu cuadernillo y recorta la figura que está al reverso, luego dobla y pega las pestañas para formar tu cubo.

¡Listo!

Ya podemos jugar.

EL CUBO DE LAS EMOCIONES



**La esencia de
la inteligencia
emocional es
tener tus
emociones
trabajando
para ti
y no en
tu contra.**

CRÉDITOS

Este cuadernillo es un trabajo de Elizabeth García Hernández con el apoyo del programa Escuelas Construyendo Paz en el Norte de México de Save the Children en México / Fundación Mexicana de Apoyo Infantil, A.C. y financiado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

COORDINADOR

Uriel Cabello Favila

**SAVE THE CHILDREN / FUNDACIÓN
MEXICANA DE APOYO INFANTIL, A.C.**

Todos los derechos reservados.

Reuven Bar-On

Inteligencia Emocional

“La esencia de la inteligencia emocional es tener tus emociones trabajando para ti y no en tu contra”.

Reuven Bar-On



- Insertar video “inteligencia emocional”

Inteligencia Emocional

¿Qué es?





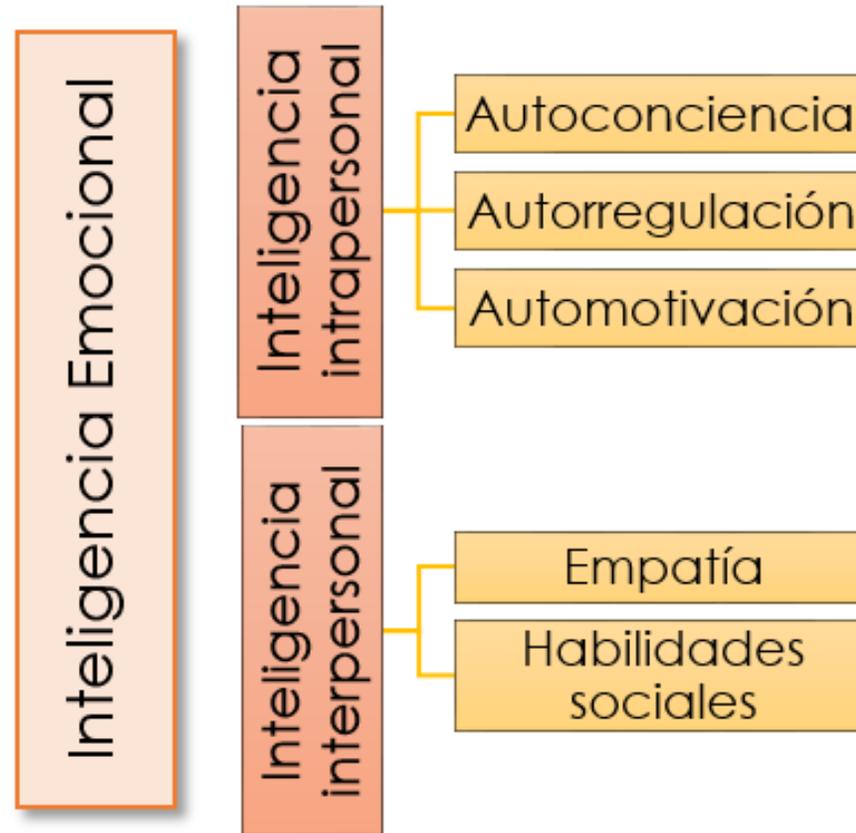
Dinámica.

Dilo con mímica.



Inteligencia emocional

- ¿Para qué?



Dinámica. Tangram

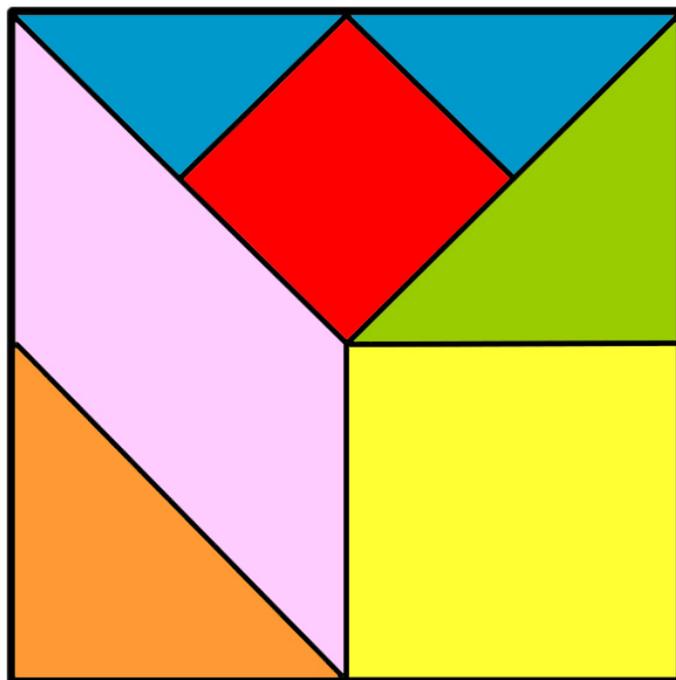


Figura 1.

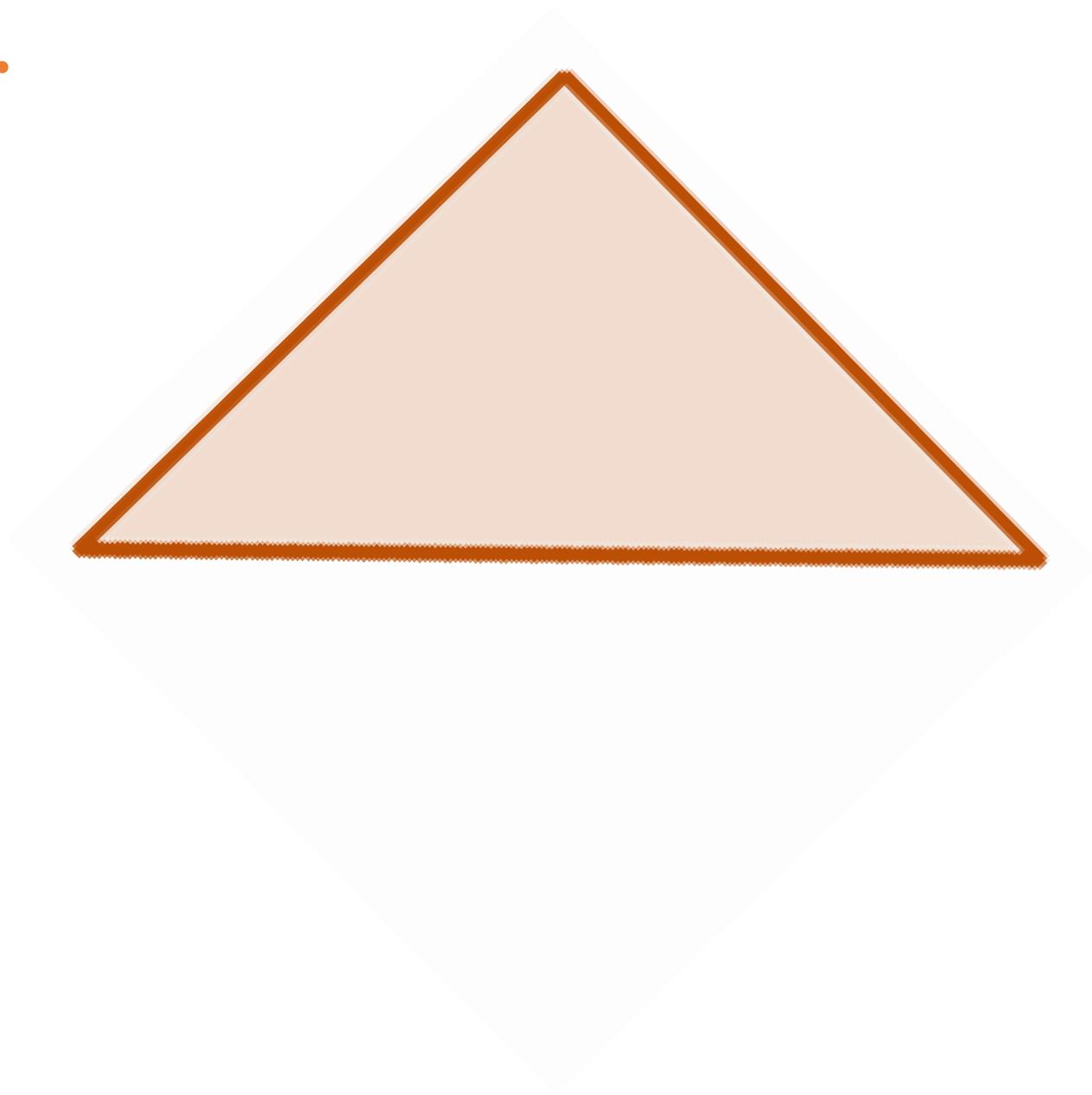


Figura 1.

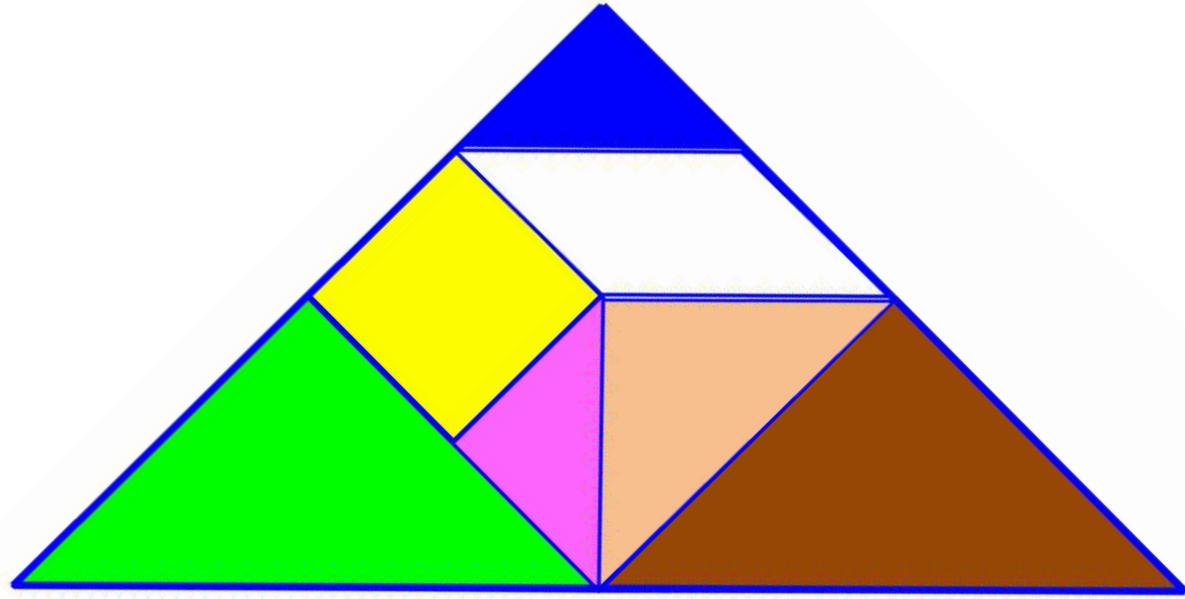


Figura 2.

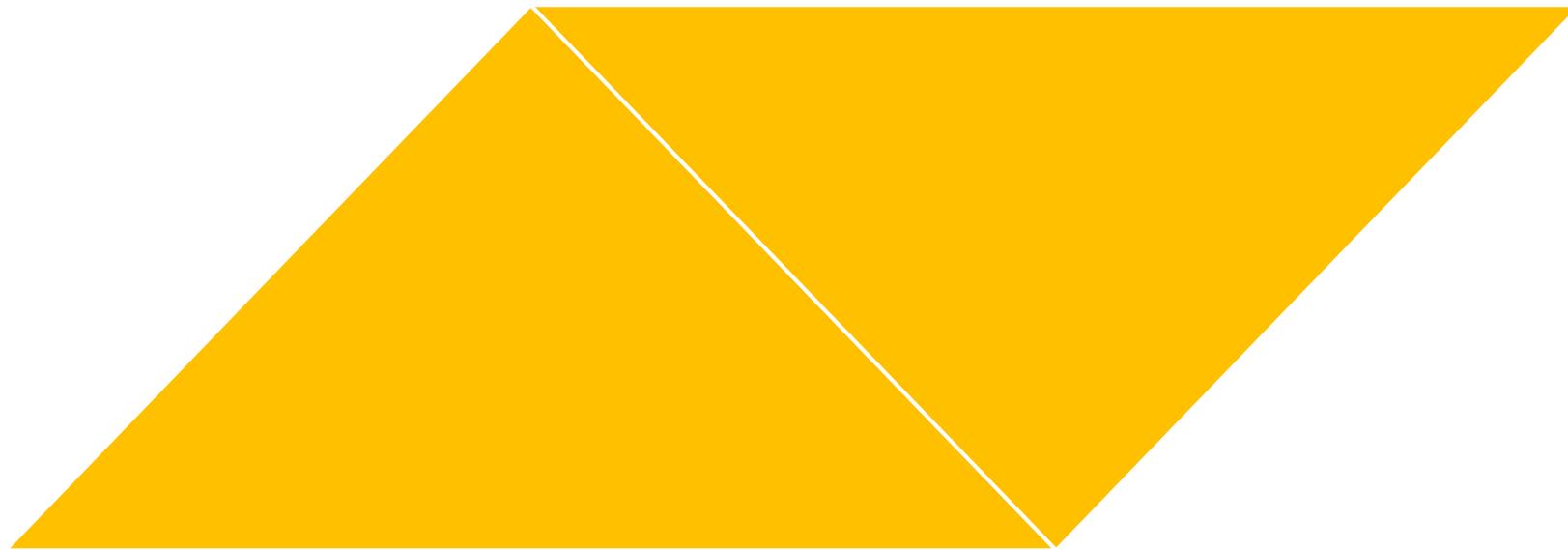


Figura 2.

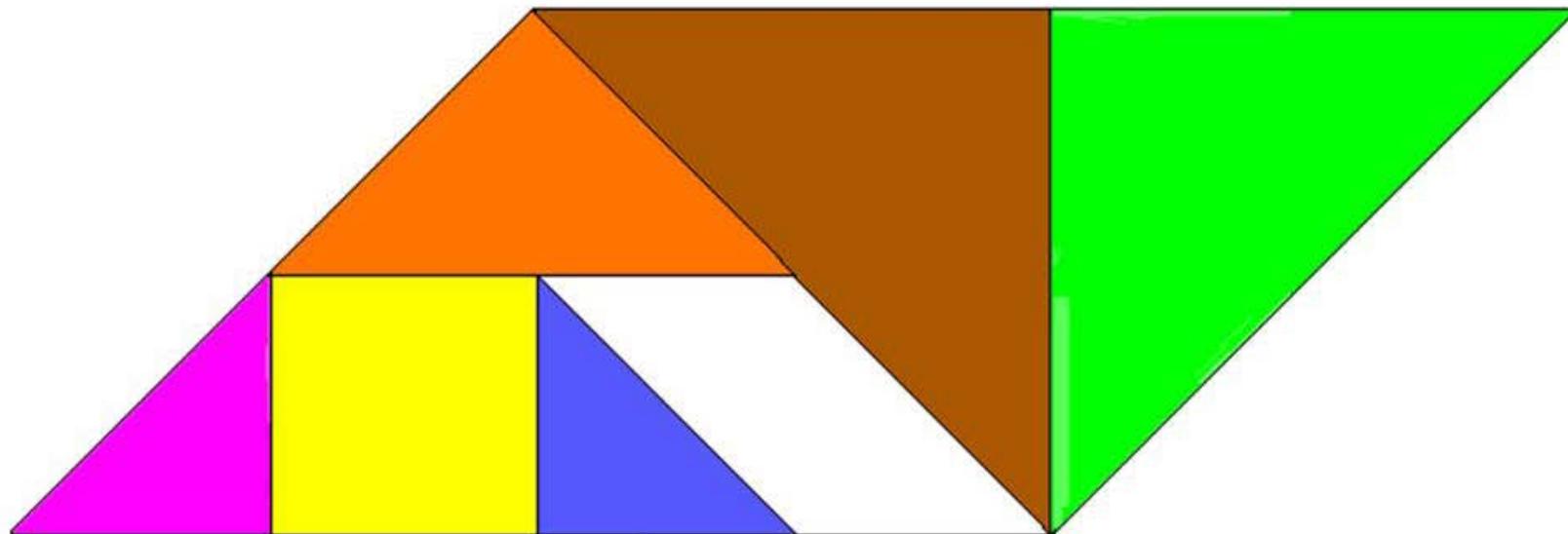


Figura 3.

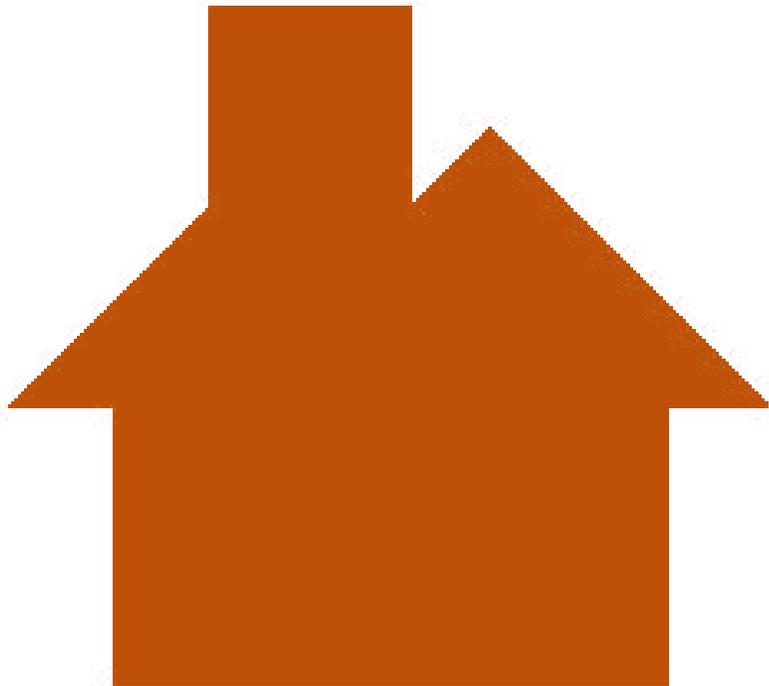
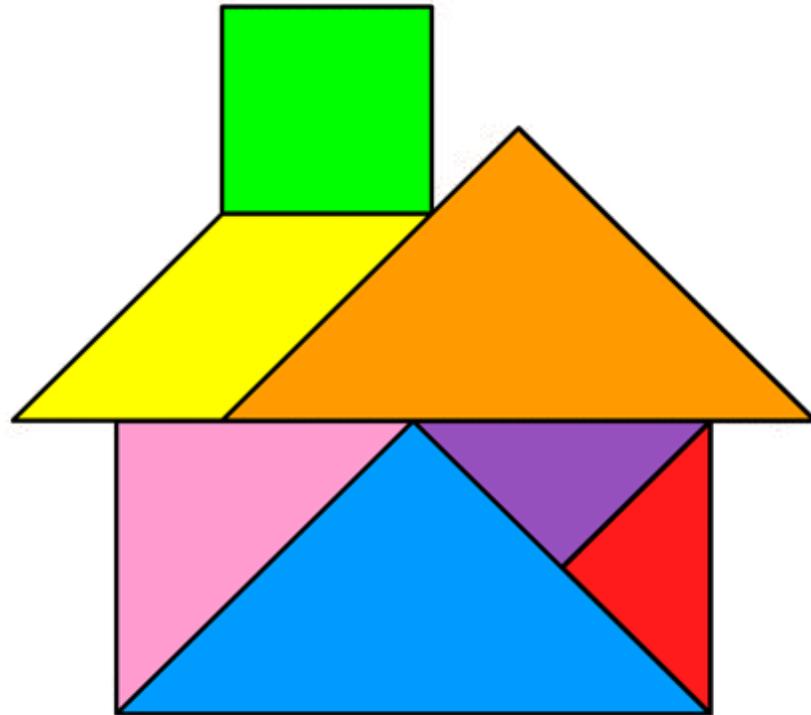


Figura 3.



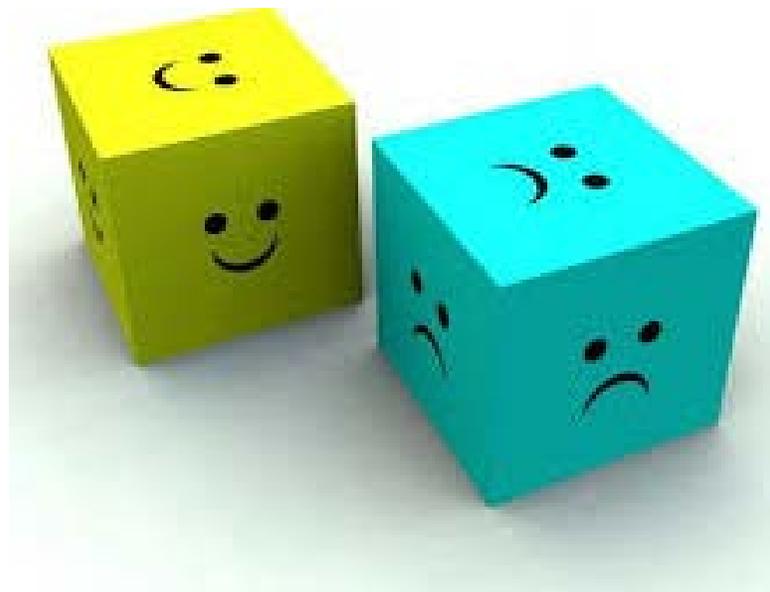
Inteligencia emocional





Dinámica.

**Cubo de
emociones.**



Objetivo General

A través del reconocimiento de las propias emociones, los NNA analicen la funcionalidad y efecto que cada emoción confiere en su vida, así mismo comprendan la importancia de saber autorregularlas.

Objetivo particulares:

1. Que los NNA reconozcan sus emociones y comprendan que todas las emociones tienen alguna función que les otorga utilidad, así como un impacto en su vida.
2. Que los NNA comprendan que la autorregulación de sus emociones, es una herramienta que les permite alcanzar el logro de metas y objetivos.

Dirigido a: Estudiantes de primaria, secundaria y Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 2 Sesiones de 50 minutos cada una.

Contenido temático:

1. LAS EMOCIONES Y SU FUNCIÓN.

1.1 Seis emociones básicas.

2. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL.

2.1 Componentes de la inteligencia emocional:

- a) Autoconciencia
- b) Autorregulación
- c) Motivación
- d) Empatía
- e) Las habilidades sociales

Materiales

- Hojas de rotafolio
- Cartel con la palabra "emoción"
- Plumones de colores
- Masking tape
- Caras de emociones impresas
- Antifaces o gafas de plástico, suficientes para cada equipo de color verde fuerte, rojo, azul, negro, amarillo y verde claro.
- 6 post-it (en cada post-it, una emoción escrita)
- Cuadernillos de trabajo para cada NNA Plumas o lápices suficientes para el grupo.
- Pegamento líquido para todo el grupo.
- Presentación Power Point.
- Proyector
- Bocinas
- Laptop o PC
- Tamgram, para cada diada formada en el grupo.
- Juego de mesa

SESIÓN 1 | Las emociones.

Objetivo de la sesión: Que las y los jóvenes del tercer año de preparatoria, analicen los conceptos de duelo, a través de la exploración de sus conocimientos previos, con la finalidad de replantearlos para su adecuado entendimiento.

Tema de la sesión: Las emociones y su función.

Previo a la sesión:

Forma 6 subgrupos, cada uno con 6 sillas o bancos (según sea el caso), cada subgrupo deberá formar un círculo de tal forma que todos los integrantes puedan verse entre ellos. Los subgrupos a su vez deberán formar un círculo sin cerrar.

Elabora previamente de manera vistosa, un cartel con la palabra "emoción", llévalo ya impreso y listo para colocarlo frente al grupo, evita escribirlo en ese momento.

Imprimir caras de anexo 1 y recortarlas previamente.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Dar a conocer los temas que se desarrollaran en el taller.</p> <p>Establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del taller.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar el taller, es decir serán acuerdos que se respetarán en las dos sesiones del presente taller. Anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla. Recuerda que serán acuerdos para las dos sesiones, por lo que una vez finalizado el taller deberá ser guardada para la próxima sesión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape.
<p>Las emociones</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Fomentar en NNA, el reconocimiento e importancia de sus propias emociones, como base fundamental para el desarrollo de la Inteligencia emocional.</p>	<p>Coloca frente al grupo, el cartel previamente elaborado, con la palabra "emoción", e inicia una lluvia de ideas, tratando de fomentar la participación de NNA.</p> <p>Lo anterior, te será de utilidad para saber cuáles son los conocimientos previos que tienen sobre las emociones, además deberás complementar las ideas que se hayan expuesto, abordando los siguientes puntos, utilizando un lenguaje muy claro y sin tecnicismos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diferencia entre emoción y sentimiento. • Funciones: adaptativa, social y motivacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cartel con la palabra "emoción". • Caras de emociones impresas. • Masking tape.
<p>Seis emociones básicas</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Fomentar en NNA, el reconocimiento e importancia de sus propias emociones, como base fundamental para el desarrollo de la Inteligencia emocional.</p>	<p>Menciona que existen seis emociones básicas: alegría, ira, miedo, tristeza, sorpresa y aversión.</p> <p>Mientras indicas cómo se manifiestan las emociones y la importancia de cada una, es importante que actúes cómo se siente dicha emoción, con la finalidad de transmitir en los NNA la emoción y puedan reconocer cada una, en ellos mismos (apóyate en el anexo 2).</p> <p>Así mismo, pega en tu ropa a la altura del tórax, la cara de la emoción que estés explicando. Por ejemplo, mientras pegas con masking tape en tu ropa, a la altura del tórax, la cara correspondiente a la emoción de "alegría", explica de manera general y clara: cómo se manifiesta y cuál es su importancia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Caras de emociones impresas. • Masking tape.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Seis emociones básicas</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Fomentar en NNA, el reconocimiento e importancia de sus propias emociones, como base fundamental para el desarrollo de la Inteligencia emocional.</p>	<p>Tú actitud y expresión corporal deberán expresar alegría, y así sucesivamente con cada emoción. Al finalizar, deberás tener las seis emociones colocadas en tu ropa (ver anexo 3).</p> <p>Puntualiza que: todas las emociones tienen alguna utilidad y nos permiten reaccionar de manera apropiada. Cuando no las reconocemos y tampoco las regulamos, pueden desencadenar consecuencias no tan positivas en nosotros mismos e incluso en las personas que nos rodean, o en diversas situaciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Caras de emociones impresas. • Masking tape.
<p>Actividad: seis emociones, seis puntos de vista</p> <p>Duración 30 minutos</p>	<p>Que NNA comprendan la funcionalidad de las emociones en su vida cotidiana, en la percepción que tienen de sí mismos y del contexto que los rodea, así como en el cumplimiento de sus metas..</p>	<p>Si previamente formaste los 6 subgrupos, te será más fácil organizar a los equipos, sino deberás formar 6 equipos de aproximadamente 5 o 6 personas cada uno, o según la cantidad de participantes que tengas presentes.</p> <p>La cantidad de integrantes por equipo puede variar, sin embargo, es imprescindible que formes 6 equipos, ya que cada equipo representará una emoción: alegría, ira, miedo, tristeza, sorpresa y aversión. Y a su vez, cada emoción estará representada por un antifaz o gafas de color (ver anexo 4).</p> <p>Una vez formados los equipos; un representante de cada equipo elegirá de manera azarosa un post-it, donde previamente escribiste una emoción y fue doblado para que no se vea el contenido (en total tendrás 6 post-it doblados), de esta manera cada equipo tendrá asignada una emoción.</p> <p>Posteriormente proporciona a cada equipo los antifaces o gafas del color correspondiente e indica que deben colocárselo. Por ejemplo, en el equipo de "alegría" cada integrante deberá tener puesto un antifaz verde, en el equipo "ira" antifaz rojo, etc.</p> <p>Posteriormente lee en voz alta el cuento "El hombre de la bicicleta veloz" (anexo 5). Es impórtate que tu lectura este llena de matices y diversas tonalidades que le den emocionalidad al cuento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Antifaces de colores (suficientes para cada equipo) • 6 post-it con una emoción escrita.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: seis emociones, seis puntos de vista</p> <p>Duración 30 minutos</p>	<p>Que NNA comprendan la funcionalidad de las emociones en su vida cotidiana, en la percepción que tienen de sí mismos y del contexto que los rodea, así como en el cumplimiento de sus metas..</p>	<p>Al finalizar la lectura, menciona las siguientes cuestiones e indicaciones: ¿Qué crees que hizo el joven?, ¿Cuál crees que fue su solución?</p> <p>Por equipos, deberán pensar juntos en una posible solución, vista desde la emoción que les ha tocado representar, por ejemplo, el equipo “alegría”, va a pensar en una posible solución, cuando la emoción de la alegría es tan intensa, ¿cómo nos comportamos?, ¿ustedes que harían en esta situación, pero estando alegres intensamente?</p> <p>El equipo “tristeza”, pensara desde esa emoción, lo que harían en esta situación, ¿cómo respondemos ante algún obstáculo cuando la tristeza nos invade?</p> <p>Y así sucesivamente, cada equipo pensara en una posible solución vista desde la emoción que le corresponde.</p> <p>Asigna 10 minutos para el análisis por equipo y monitoréalos; pasa a cada equipo y sitúalos en la emoción correspondiente. Por ejemplo, en el equipo de “sorpresa” coméntales que traten de recordar cómo se han sentido y cómo se comportan cuando se han encontrado ante una situación desconocida, ¿les ha causado curiosidad o más bien se han sentido nerviosos?, ¿huyen de la situación?</p> <p>El objetivo es que colabores con los NNA para el reconocimiento de la emoción asignada, y de esta manera la solución que analicen por equipo este totalmente permeada por la emoción correspondiente.</p> <p>Posteriormente cada equipo, elegirá a un integrante para que comparta en voz alta con el grupo la solución que han encontrado. Antes de que cada representante del equipo inicie su participación, realiza preguntas detonadoras que permitan al grupo en general, reconocer dicha emoción, por ejemplo, antes de que el equipo “miedo” comparta su solución,</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Antifaces de colores (suficientes para cada equipo) • 6 post-it con una emoción escrita.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: seis emociones, seis puntos de vista</p> <p>Duración 30 minutos</p>	<p>Que NNA comprendan la funcionalidad de las emociones en su vida cotidiana, en la percepción que tienen de sí mismos y del contexto que los rodea, así como en el cumplimiento de sus metas..</p>	<p>pregunta al grupo en general; ¿cómo se siente el miedo?, ¿cómo se han comportado cuando tienen miedo? Lo anterior, con la finalidad de que cada NNA identifiquen en sí mismos las seis emociones, independientemente de la emoción de la que forma equipo.</p> <p>Recuerda que ninguna emoción es mejor que otra, todas las emociones son de gran utilidad y cada una nos permite reaccionar ante ciertas circunstancias, de manera adaptativa. Por lo que, debes tener cuidado de que NNA especulen acerca de que la alegría es la “mejor” emoción, y por el contrario la tristeza es la “peor”. Por ello es importante que siempre hagas énfasis en que todas las emociones son útiles, incluso para la supervivencia y que no existen “buenas” o “malas” emociones.</p> <p>Finalmente, una vez que todos los representantes de cada equipo hayan expuesto su opinión, comparte el final del cuento (anexo 6). Y menciona que: este cuento nos permite reflexionar acerca de la actitud que tenemos, cuando dejamos que las emociones invadan nuestro pensamiento y no las regulamos.</p> <p>Para cerrar la actividad genera un análisis de las posibles consecuencias que nos pueden generar no regular nuestras emociones, a través de preguntas detonadoras, por ejemplo: ¿alguna vez te ha pasado que, por no controlar tu miedo, no realizaste algo que de verdad deseabas con muchas ganas? ¿O tal vez intentabas lograr algo y te diste por vencida(o) ante el primer error?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Antifaces de colores (suficientes para cada equipo) • 6 post-it con una emoción escrita.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Cierre</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Reforzar los conceptos principales que se desarrollaron en la sesión.</p>	<p>Reitera que: ninguna de nuestras emociones es buena o mala, todo depende de cómo reaccionamos al sentirlas. No se trata de ignorarlas, rechazarlas o negarlas, más bien debemos aprender a regularlas. Y lo primero que debemos aprender, para regularlas, es conocerlas.</p> <p>Solicita que abran su cuadernillo de trabajo en la página 5, donde se encuentra el ejercicio: aumenta tu Inteligencia emocional.</p> <p>Lee en voz alta los tips que vienen en dicha página y ve cerrando la sesión. Finalmente sugiere que realicen los ejercicios que encontraran en su cuadernillo, de manera personal y en un espacio donde se sientan tranquilos y sin distracciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuadernillos de trabajo para cada NNA.

Objetivo general:

A través del reconocimiento de las propias emociones, los NNA analicen la funcionalidad y efecto que cada emoción confiere en su vida, así mismo comprendan la importancia de saber autorregularlas.

Objetivo particulares:

1. Que los NNA reconozcan sus emociones y comprendan que todas las emociones tienen alguna función que les otorga utilidad, así como un impacto en su vida.
2. Que los NNA comprendan que la autorregulación de sus emociones, es una herramienta que les permite alcanzar el logro de metas y objetivos.

Dirigido a: Estudiantes de primaria, secundaria y Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Diuración: 2 Sesiones de 50 minutos cada una.

Contenido temático:

1. LAS EMOCIONES Y SU FUNCIÓN.

1.1 Seis emociones básicas.

2. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL.

2.1 Componentes de la inteligencia emocional:

- a) Autoconciencia
- b) Autorregulación
- c) Motivación
- d) Empatía
- e) Las habilidades sociales

Materiales

- Hojas de rotafolio
- Cartel con la palabra "emoción"
- Plumones de colores
- Masking tape
- Caras de emociones impresas
- Antifaces o gafas de plástico, suficientes para cada equipo de color verde fuerte, rojo, azul, negro, amarillo y verde claro.
- 6 post-it (en cada post-it, una emoción escrita)
- Cuadernillos de trabajo para cada NNA Plumas o lápices suficientes para el grupo.
- Pegamento líquido para todo el grupo.
- Presentación Power Point.
- Proyector
- Bocinas
- Laptop o PC
- Tamgram, para cada diadas formada en el grupo.
- Juego de mesa

SESIÓN 2 | La inteligencia emocional

Objetivo de la sesión: Que las y los jóvenes del tercer año de preparatoria, analicen los conceptos de duelo, a través de la exploración de sus conocimientos previos, con la finalidad de replantearlos para su adecuado entendimiento.

Tema de la sesión: La inteligencia emocional.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Dar a conocer los temas que se desarrollaran en el taller.</p> <p>Adecuar o validar los acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del taller.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Coloca en un lugar visible la hoja de rotafolio con los acuerdos de participación, que previamente se establecieron en la sesión anterior.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio con acuerdos de sesión 1. • Plumones de colores.
<p>La inteligencia emocional</p> <p>Duración 5 minutos</p>		<p>Para el desarrollo del tema, apóyate en la presentación de Power Point, la cual inicia con la proyección del video "Inteligencia Emocional".</p> <p>Y explica a qué se refiere el termino Inteligencia emocional, enfatizando que: es una habilidad y por lo tanto todos podemos desarrollarla.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación Power Point. • Proyector. • Bocinas. • Laptop o PC.
<p>Actividad: dilo con mímica</p> <p>Duración 20 minutos</p>	<p>Los NNA reconozcan la inteligencia emocional, como medio de desarrollo de sus habilidades sociales.</p>	<p>"Dilo con mímica", es un juego de mesa que puedes encontrar con el nombre de "Caras y gestos", "Sin palabras", "Cranium" o "Pictionary"; son versiones para la misma idea de juego, donde el objetivo es adivinar lo que alguien de nuestro equipo nos está tratando de hacer entender mediante gestos y mímica (anexo 7).</p> <p>Forma 6 equipos aproximadamente de 6 personas, o según la cantidad de participantes que tengas presentes, mínimo deben ser 4 equipos.</p> <p>Realiza dos rondas y finaliza la actividad dando respuesta y reflexionando acerca de ¿para qué nos es útil la Inteligencia emocional?</p> <p>Es importante mencionar que, reconocer nuestras propias emociones nos permite también reconocer dichas emociones en los demás, por lo que en ocasiones puede resultar más "fácil adivinar" lo que nuestro compañera o compañero nos representó con mímica. Las emociones también nos permiten relacionarnos de la mejor manera posible.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Juego de mesa.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: tangram</p> <p>Duración 15 minutos</p>	<p>Estimular en NNA el uso de la Inteligencia emocional, como herramienta fundamental para regular situaciones de frustración.</p>	<p>El Tangram es un juego chino muy antiguo llamado Chi Chiao Pan, que significa "tabla de la sabiduría". Consta de siete piezas o "tans": 1 cuadrado, 5 triángulos de diferentes formas, y 1 paralelogramo. El juego consiste en usar todas las piezas para construir diferentes formas. Para realizar la presente actividad es necesario que formes parejas y proporciones un Tangram a cada pareja.</p> <p>Iniciando el juego no pueden hablar entre ellos; pueden tocarse, hacer caras, gestos, pero sin hablar. Y ninguno de los dos integrantes podrá utilizar su mano derecha, la actividad se realizará sólo con la mano izquierda.</p> <p>En tu presentación de Power Point primero aparecerá la silueta de la figura que tendrán que realizar por parejas, terminado el tiempo asignado podrán observar la solución. En total se realizarán 3 figuras, el tiempo que deberás asignar para la realización de cada figura es de 2:00 minutos.</p> <p>La presente actividad nos permite trabajar con NNA el sentimiento de frustración. Pregunta de manera general, ¿cómo se sintieron? ¿qué emociones o sentimientos aparecieron durante la actividad? ¿qué pensamientos surgieron? Ahonda en preguntar: ¿alguna vez has sentido frustración? ¿cómo se siente? ¿qué has hecho para regular esas emociones?</p> <p>Comenta que: las personas con Inteligencia emocional no necesariamente tienen menos emociones "negativas", sino que, cuando aparecen, saben manejarlas mejor. Son capaces de controlar sus impulsos, no se dejan llevar fácilmente por estallidos emocionales, saben calmarse a sí mismos cuando sus emociones son especialmente intensas y saben adaptarse a las circunstancias cambiantes. La autorregulación nos ayuda a mantener</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tangram, suficientes para cada diada. • Presentación Power Point. • Proyector. • Laptop o PC.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: tangram</p> <p>Duración 15 minutos</p>	<p>Estimular en NNA el uso de la Inteligencia emocional, como herramienta fundamental para regular situaciones de frustración.</p>	<p>emociones, pensamientos y conductas, orientadas al logro de metas y objetivos. Nos permite ser persistentes para alcanzar un objetivo, sin abandonarlo antes de alcanzarlo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tangram, suficientes para cada diada. • Presentación Power Point. <ul style="list-style-type: none"> • Proyector. • Laptop o PC.
<p>Cierre</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Reiterar la importancia de las emociones y la autorregulación.</p>	<p>Para finalizar realiza la siguiente reflexión: Cada una de nuestras emociones, constituyen sin duda parte esencial de nuestra vida, a la que le dan color y carácter. Además, las emociones son indispensables para tomar nuestras propias decisiones, ya que nos orientan en la dirección adecuada, siempre y cuando estemos conscientes de la emoción, por lo que resulta de suma importancia desarrollar la habilidad de conocerlas y regularlas.</p> <p>Conocer nuestras emociones, significa aprender a navegar en el mundo de las emociones y sentimientos, logrando mayor sintonía con el propio mundo y el de las demás personas.</p> <p>Pregunta si existe alguna duda y aclárala si es el caso. Agradece la participación y atención.</p>	

Anexo 1.

Caras para imprimir a color en cartulina.



Anexo 2.

ALEGRIA 

Manifestaciones: Placer, felicidad, contento, dicha, diversión, orgullo, gratificación, satisfacción, euforia.

Procesos Cognitivos Implicados: Facilitan la empatía, lo que favorecerá la aparición de conductas altruistas. Favorece el rendimiento cognitivo, solución de problemas y creatividad, así como el aprendizaje y la memoria.

Función: Incremento en la capacidad para disfrutar de diferentes aspectos de la vida. Genera actitudes positivas hacia uno mismo y los demás, favorece el altruismo y empatía. Establecer nexos y favorecer las relaciones interpersonales.. Sensaciones de vigorosidad, competencia, trascendencia y libertad.

IRA 

Manifestaciones: Furia, resentimiento, rencor, cólera, enojo, indignación, fastidio, irritabilidad y hostilidad.

Procesos Cognitivos Implicados: Focalización de la atención en los obstáculos externos que impiden la consecución del objetivo o son responsables de la frustración. Incapacidad o dificultad para la ejecución eficaz de procesos cognitivos.

Función: Movilización de energía para las reacciones de autodefesa. Eliminación de los obstáculos que impiden la consecución de los objetivos deseados y generan frustración. Si bien la ira no siempre concluye en agresión, al menos sirve para inhibir las reacciones indeseables de otros sujetos e incluso evitar una situación de confrontación.

Anexo 2.

MIEDO 

Manifestaciones: Temor, ansiedad, nerviosismo, preocupación, inquietud, incertidumbre, pavor, terror y fobia-pánico.

Procesos Cognitivos Implicados: Valoración primaria: amenaza. Valoración secundaria: ausencia de estrategias de afrontamiento apropiadas. Reducción de la eficacia de los procesos cognitivos, obnubilación. Focalización de la percepción casi con exclusividad en el estímulo temido.

Función: Facilitación de respuestas de escape o evitación de la situación peligrosa. Al prestar una atención casi exclusiva al estímulo temido, facilita que el organismo reaccione rápidamente ante el mismo. Moviliza gran cantidad de energía. El organismo puede ejecutar respuestas de manera mucho más intensa que en condiciones normales.

TRISTEZA 

Manifestaciones: Pensar, melancolía, pesimismo, autocompasión, soledad, desesperación, depresión.

Procesos Cognitivos Implicados: Valoración de pérdida o daño que no puede ser reparado. La tristeza puede inducir a un proceso cognitivo característico de depresión.

Función: Unión con otras personas, especialmente con aquéllos que se encuentran en la misma situación. Valoración de otros aspectos de la vida que antes de la pérdida no se les prestaba atención. Comunicación a los demás que no se encuentran bien y ellos pueden generar ayuda de otras personas.

Anexo 2.

SORPRESA 

Manifestaciones: Conmoción, asombro, desconcierto.

Procesos Cognitivos Implicados: Atención y memoria de trabajo dedicadas a procesar la información novedosa. Incremento en general de la actividad cognitiva.

Función: Facilitar procesos atencionales, conductas de exploración e interés por la situación novedosa. Dirigir los procesos cognitivos a la situación que se ha presentado.

AVERSIÓN 

Manifestaciones: Repulsión, náuseas. Necesidad de evitación o alejamiento del estímulo. Si el estímulo es oloroso o gustativo aparecen sensaciones gastrointestinales desagradables, tales como náusea.

Procesos Cognitivos Implicados: Aumento en reactividad gastrointestinal. Tensión muscular.

Función: Generación de respuestas de escape o evitación de situaciones desagradables o potencialmente dañinas para la salud. Los estímulos suelen estar relacionados con la ingesta de forma cualidad fundamental es olfativa u olorosa. Potenciar hábitos saludables, higiénicos y adaptativos.

Anexo 3.



Anexo 4.

Alegria		Verde fuerte
Ira		Rojo
Miedo		Azul
Tristeza		Negro
Sorpresa		Amarillo
Aversión		Verde claro

Anexo 5.

El hombre de la bicicleta veloz:

Un joven tenía alma de deportista. Sentía vocación de ciclista. Y tenía aspiraciones de campeón.

Compró una bicicleta. Le hizo cambios y adaptaciones para alcanzar mayor velocidad. La reforzó maravillosamente. La pintó con buen gusto... Y un día salió a probarla.

Comenzó lentamente. Luego ganó rapidez... cada vez corría y corría más...

Pero surgieron los inconvenientes de la ruta, de pronto:

- Un gran camión se interpuso, y tuvo que disminuir la velocidad.
- Después fue un perro, que se cruzó sin respetar las leyes de tránsito.
- Después un bache, y el ciclista voló sobre la banqueta, cayendo justo dentro de un gran charco de lodo

El golpe fue duro. La bicicleta se convirtió en pedazos de metal retorcidos.

El joven, con su ropa sucia y con la cara sucia y raspada, cargó sobre su espalda adolorida su destrozada bicicleta, y emprendió paciente el camino de regreso...

Mientras caminaba a casa, lamentaba la cruel realidad de la ruta. Y pensaba, en cómo poder encontrar una solución.

Llegó a su casa. Arrojó su bicicleta en el patio. Y se sentó a reflexionar...

- ¡Yo quiero ser campeón de ciclismo!, ¡Yo quiero ser un gran ciclista!
- ¡Yo quiero ser campeón! - se repetía.

Así estuvo largo tiempo, con sus pensamientos... Cuando de pronto se levantó y se dijo a sí mismo en voz alta - ¡ya sé!, encontré la solución.

Anexo 6.

Final del cuento:

Así estuvo largo tiempo, con sus pensamientos... Cuando de pronto se levantó y se dijo a sí mismo en voz alta - ¡ya sé!, encontré la solución.

Se dirigió a la ciudad y compró una nueva bicicleta. Pero no se atrevió a salir para probar su nueva bicicleta sobre la ruta.

Volvió a pensar, cómo solucionar el problema de la cruel realidad de la ruta y sus inconvenientes.

Meditó largamente...

-Ya sé- exclamó de pronto. Miró a su alrededor para constatar que nadie lo había visto hablando a solas...

-Encontré la solución- agregó después.

Feliz. Lleno de entusiasmo, tomó su nueva bicicleta, y se dispuso a ensayar la solución que había descubierto.

¡En verdad que era una solución muy original!

Tomó dos gruesas cuerdas, ató fuertemente su bicicleta, y la colgó de un árbol en el patio de su casa.

Retrocedió unos pasos. Miró su bicicleta suspendida en el aire.

¡Y se sintió feliz! ¡Feliz!

Corrió hacia su habitación. Y regresó instantes después con su equipo de corredor. Se trepó al árbol, y se subió en su nueva bicicleta, suspendida en el aire.

Acomodó los pies sobre los pedales. Ensayó unos primeros movimientos... y ve

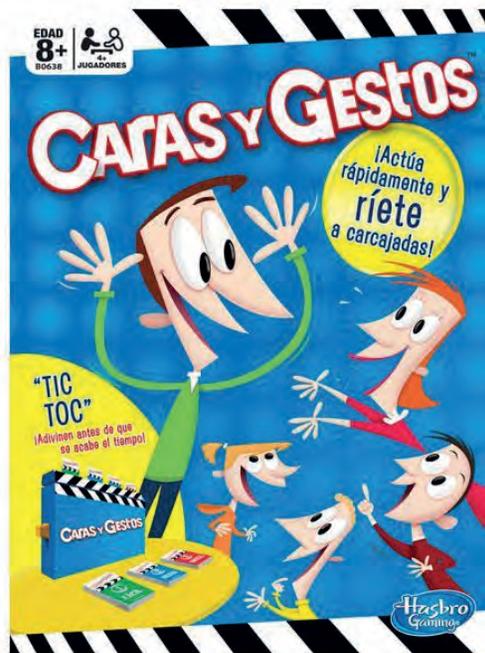
Ahora sí, había superado las crueles realidades de la ruta.

Cerró los ojos. Apretó los labios. Pedaleo desesperadamente...

Cuando ya la fatiga lo agotaba, comenzó a delirar...

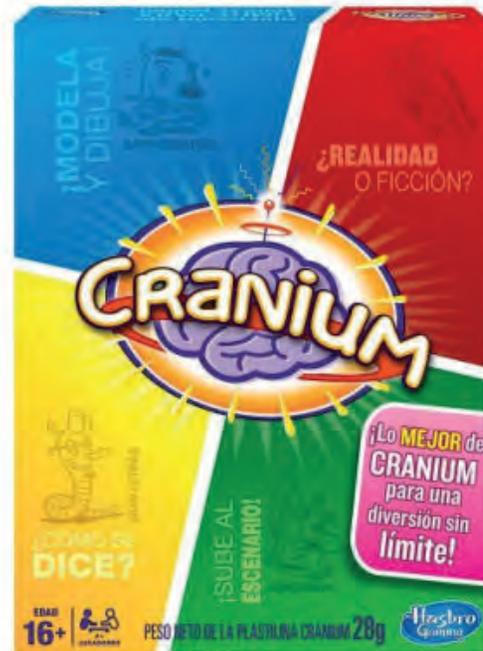
Los ojos fuertemente cerrados... Seguía pedaleando... "Ahora viene la curva..." "Ahora me adelanto a unos metros..." "Otro esfuerzo y llego primero..." "¡Primero...! ¡Campeón!", gritó y abrió los ojos... Y se dio cuenta de que estaba solo, en subicicleta colgada de un árbol, en el patio de su casa.

Anexo 7.



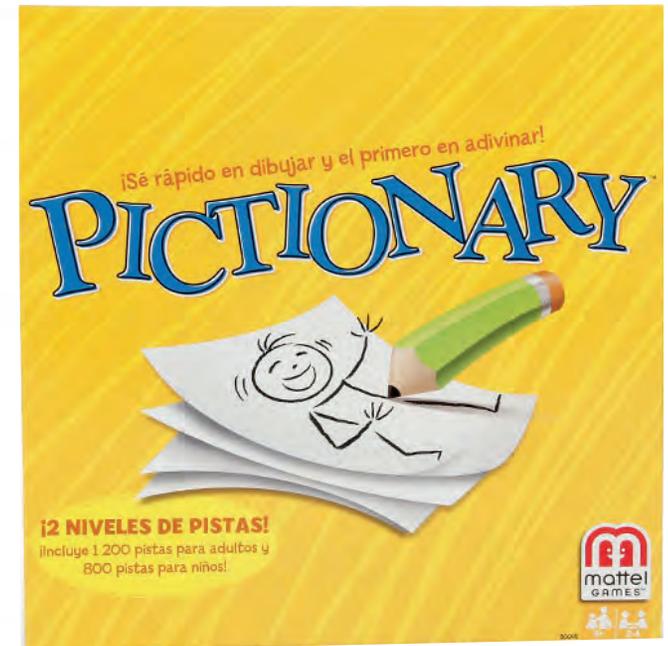
Qué es:

<https://www.youtube.com/watch?v=9t0bibqdgY>



Qué es:

https://www.youtube.com/watch?v=LW3IK_75_Nw



Qué es:

<https://www.youtube.com/watch?v=o6NAaH-1s7E>

APRENDIZAJE CONTINUO

PREAMBULO

La presente carta descriptiva y contenidos de soporte forman parte de la estrategia de la organización para el fortalecimiento de habilidades socio-emocionales de jóvenes en riesgo de violencia, que son atendidos por el programa Escuelas Construyendo Paz en el Norte de México (ECPaz), a través de la estrategia de prevención primaria de la violencia y el delito, y que se relaciona con los siguientes objetivos:

Objetivo Estratégico 1: Las escuelas desarrollan entornos seguros que fomenten un modelo de cultura de paz, y alienten a los jóvenes en riesgo de violencia a permanecer en el sistema escolar y mejorar su rendimiento académico.

Objetivo Estratégico 2: Los jóvenes en riesgo de violencia tienen acceso a las oportunidades de educación, orientación vocacional y profesional disponibles, a través de la vinculación del sector privado para aumentar la empleabilidad.

Objetivo Estratégico 3: Los jóvenes en riesgo de violencia fortalecen su liderazgo, habilidades y conocimiento cívico y son fortalecidos para defender sus derechos y promover una cultura de paz.

Éste es el tercero de una serie de 10 temas que conforman la mencionada estrategia.

A continuación, se desarrolla lo referente al tema a implementar y que da título al documento.

Principios operativos: Actitudes

Flexibilidad y dinamismo.



El operar con una actitud flexible y dinámica permite a los promotores estar atentos a las necesidades del grupo y adaptarse creativamente a las condiciones que se presenten tanto en la operación de las escuelas o espacios de trabajo como entre los niños y niñas. Esta actitud constituye un reflejo vivo de la forma en la que incorporamos la noción de incertidumbre en lo cotidiano lo que apoya a los niños y niñas a desarrollar también actitudes flexibles ante las circunstancias, ampliando su capacidad de adaptación. Esto, en las condiciones en las que vivimos, es un aporte muy importante para el ejercicio de la auto-organización y para la generación de una visión más amplia.

Estrategia nacional: principios operativos, base de la transformación cultural.
Plan estratégico 2015-2018.

JUSTIFICACIÓN

Dentro de los cuatro pilares de la educación (aprender a conocer, aprender a ser, aprender a hacer y aprender a vivir), el aprendizaje continuo se encuentra íntimamente relacionado con aprender a conocer, el cual se refiere a ir descubriendo y perfeccionando las diversas facetas de nuestras capacidades intelectuales.

El incremento del saber, que permite comprender mejor las múltiples facetas del propio entorno, favorece el despertar de la curiosidad intelectual, estimula el sentido crítico y permite descifrar la realidad, adquiriendo al mismo tiempo una autonomía de juicio. Aprender a conocer, es un pilar de la educación que permite, que NNA se comprometan a construir su conocimiento a partir de sus propios estilos de aprendizajes y experiencias vitales con el fin de utilizar y aplicar el conocimiento y habilidades, en un sinfín de contextos.

De esta manera, aprender a aprender se concibe como la capacidad para reconocer los propios procesos de aprendizaje, valorar la necesidad de integrar permanentemente conocimientos y habilidades, y así lograr autonomía en el desarrollo de nuevas competencias.

Gracias a la capacidad de aprender a aprender se pueden actualizar de manera continua los conocimientos y habilidades necesarios para desarrollar las tareas y labores cotidianas, el logro de metas y objetivos.

El aprendizaje continuo está firmemente vinculado al proceso de aprender a aprender, posibilitando ser protagonistas y autónomos en el fortalecimiento y adquisición continua de los propios talentos, habilidades y capacidades.

Objetivo general:

Promover el aprendizaje continuo, mediante *aprender a aprender*, para que NNA autogestionen la adquisición y fortalecimiento continuo de sus propios talentos, habilidades y capacidades.

Objetivos particulares:

1. NNA identificarán los mecanismos de aprendizaje, a través de percibir su propia forma de *aprender a aprender*.
2. NNA comprenderán la importancia de la integración permanente de conocimientos y habilidades a través de evaluar su propio proceso de aprendizaje, para que reconozcan su capacidad de actualizar y modificar dicho proceso de aprendizaje.

PLANEACIÓN DIDÁCTICA	
Dirigido a:	Duración:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estudiantes de Secundaria. ✓ Estudiantes de Educación Media Superior (EMS). 	2 sesiones de 50 minutos cada una.
Contenido temático:	
1. Aprendizaje continuo. 2. Estilos de aprendizaje. 3. Aprender a aprender.	
Recursos didácticos:	
<ul style="list-style-type: none"> • Masking tape de colores, para trazar las líneas verticales de cada ruta • Cuadernillos de trabajo • 2 Hojas de rotafolio • Plumones de colores • Masking tape • 6 paquetes grandes de popotes • 1 gis • 1 cinta métrica • Cronometro o reloj 	Materiales para cada equipo: <ul style="list-style-type: none"> • 1 Hoja impresa, con las instrucciones • 2 Listones de aprox. 2 metros de largo • 2 Vendas para los ojos • 1 Botella con agua • 2 Vasos desechables • 4 Globos medianos • 2 Cucharas soperas desechables • 2 Pelotas de ping-pong • 1 letrero de "Inicio" y "Meta"

SESIÓN 1. LA RUTA DE MI APRENDIZAJE		
Inicio	Desarrollo	Cierre
Bienvenida y presentación	1. Aprendizaje continuo. 2. Dinámica: la ruta de mi aprendizaje.	Conclusiones
Tiempo estimado:		
5 minutos	30 minutos	15 minutos
SESIÓN 2. APRENDER A APRENDER		
Inicio	Desarrollo	Cierre
Bienvenida y presentación	1. Dinámica: torre de popotes.	Conclusiones
Tiempo estimado:		
5 minutos	30 minutos	15 minutos

DESARROLLO

SESIÓN 1. LA RUTA DE MI APRENDIZAJE

Secuencia de sesión:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bienvenida y presentación. 2. Aprendizaje continuo. 3. Dinámica: la ruta de mi aprendizaje. 4. Cierre.
Previo al taller:
<p>Para la realización de la sesión 1 y 2, es importante que reorganices la distribución del salón de clases, de tal forma que se tenga el mayor espacio posible y que posibilite el movimiento de NNA. Si es posible gestiona con anticipación un espacio más amplio que el salón de clases.</p> <p>Te será de gran utilidad, trazar previamente las rutas de trabajo (ver anexo 1) y conformar los equipos de inmediato, los NNA pueden escuchar la introducción de pie y listos para iniciar la dinámica.</p>

Nombre de la actividad/tema a desarrollar.	Objetivo	Desarrollo	Materiales	Duración
Bienvenida y presentación	Mencionar los temas que se desarrollarán en el taller y establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y posteriormente anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape. 	5 minutos
Aprendizaje continuo	NNA analicen su propio proceso de aprendizaje, identificando la manera de procesar y comprender la	<p>Inicia con una breve introducción, explicando:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qué es el aprendizaje continuo. 		10 minutos

	<p>información, independientemente del resultado, a través de la propia observación en la realización de una determinada actividad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Qué es aprender a aprender. • La importancia de analizar el propio desempeño al realizar una tarea y reflexionar acerca de dicho desempeño. 		
<p>Dinámica: la ruta de mi aprendizaje</p>		<p>Conforma equipos de 7 personas.</p> <p>Antes de comenzar la dinámica, es importante que tengas listas las rutas de trabajo, de acuerdo al número de participantes.</p> <p>Cada ruta será ocupada por un equipo. Es decir, por ejemplo, si se formaron 7 equipos deberás trazar 7 rutas, para que los equipos trabajen al mismo tiempo.</p> <p>Menciona a NNA que, por equipo, deben recorrer una ruta, siguiendo las indicaciones de la hoja de Instrucciones (hasta este momento debes proporcionar la hoja de instrucciones que encontraras en el anexo 2).</p> <p>Es importante que puntualices que los equipos NO competirán entre sí. Cada integrante del equipo debe poner atención a su propio proceso, es decir a lo que siente, lo que piensa, y cómo está resolviendo las dificultades en el transcurso de la actividad.</p> <p>Otorga 5 minutos para que cada equipo elija los roles correspondientes (ver anexo 3). Posteriormente solicita que</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Masking tape de colores, para trazar las líneas verticales de cada ruta. <p>Materiales para cada equipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 Hoja impresa, con las instrucciones. • 2 Listones de aprox. 2 metros de largo. • 2 Vendas para los ojos. • 1 Botella con agua. • 2 Vasos desechables. • 4 Globos medianos. • 2 Cucharas soperas desechables. • 2 Pelotas de ping-pong. • 1 letrero de "Inicio" y "Meta". 	<p>20 minutos</p>

		<p>cada equipo se ubique frente al letrero de “inicio”. Una vez que los NNA estén listos para dar inicio a la actividad, y para asegurar el comienzo simultaneo de los equipos, deberás indicar la salida, este será el único momento en que brindes alguna indicación durante la actividad, a menos que te pregunte de manera directa algún NNA.</p> <p>Durante la dinámica es importante que observes las diversas situaciones, considerando aquellas que se pueden retomar en la reflexión final. Así mismo, debes constatar que estén realizando la dinámica conforme a las instrucciones (en el anexo 4, se encuentran las actividades que de forma concreta cada uno de los NNA de cada equipo debe realizar). En caso de que algún NNA cometa algún error, por ejemplo, si se cae la pelota de la cuchara, o si alguien sale de las líneas verticales de su trayectoria, deberá volver a iniciar.</p> <p>Si bien no hay una indicación explícita de tiempo límite, contempla 20 minutos y finaliza la dinámica hasta donde se haya avanzado.</p>		
Cierre	A través de las preguntas de reflexión final, los NNA identifiquen sus actitudes, pensamientos y emociones, que influyen en	<p>A modo de lluvia de ideas, pregunta a NNA, las siguientes preguntas de reflexión final:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pregunta a cada líder el tiempo cronometrado de su equipo, y pregunta 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuadernillos de trabajo. 	15 minutos

	<p>su propio proceso de aprendizaje.</p>	<p>si considera que la actitud de algún integrante, intervino en el tiempo utilizado. Sin evidenciar o señalar a alguien en específico.</p> <ul style="list-style-type: none"> • De manera general pregunta si consideran que la actitud inicial frente a la dinámica tuvo relación con los resultados. • Pregunta si alguien sintió frustración e indaga sobre el papel que jugaron sus emociones. • ¿Alguien descubrió alguna habilidad? • De manera individual ¿cómo consideran que fue su desempeño?, • ¿Consideran que, si realizaran de nuevo la actividad, cambiarían de estrategia? <p>Complementa las respuestas que te brinden NNA, mencionando que: <i>existe una oportunidad para aprender a aprender a través de cada nueva experiencia. Esto se produce al observar el propio desempeño como una actividad de aprendizaje. Esta instancia puede realizarse una vez terminada la actividad o durante su proceso.</i></p> <p><i>Es muy probable que en ocasiones no contemos con todas las habilidades y conocimientos necesarios para enfrentar con éxito cada nueva circunstancia, como la experimentada en la dinámica, por lo que resulta de</i></p>		
--	--	---	--	--

		<p><i>suma importancia adquirir y renovar los aprendizajes continuamente, a través de seguir aprendiendo, nuevas formas de hacer las cosas, seguir descubriendo el entorno, las habilidades y capacidades que cada uno posee, y que tal vez no han sido descubiertas.</i></p> <p>Finalmente muestra a NNA el cuadernillo de trabajo, donde encontrarán un breve test que les servirá de guía para comenzar a descubrir su propio estilo de aprendizaje.</p>		
--	--	---	--	--

SESIÓN 2. APRENDER A APRENDER

Secuencia de sesión:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bienvenida y presentación. 2. Dinámica: torre de popotes. 3. Cierre.
Previo al taller:
<p>Para la realización de la presente sesión, es importante que reorganices la distribución del salón de clases, de tal forma que se tenga el mayor espacio posible y que posibilite el movimiento de NNA. Si es posible gestiona con anticipación un espacio más amplio que el salón de clases.</p>

Nombre de la actividad/tema a desarrollar.	Objetivo	Desarrollo	Materiales	Duración
Bienvenida y presentación	Dar a conocer los temas que se desarrollarán en el taller y generar interés en los temas a tratar.	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Pregunta de manera azarosa a cuatro NNA, los acuerdos que consideran de manera particular, son importantes tener</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape. 	5 minutos

	Establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del taller.	dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y anótalos en una hoja de rotafolio.		
Dinámica: torre de popotes.	NNA a través de observar el propio proceso de aprendizaje, reflexionen respecto a éste, evaluando y modificando dicho proceso en beneficio del cumplimiento de metas y objetivos.	<p>Forma equipos de 5 integrantes.</p> <p>Coloca los popotes en un lugar céntrico y accesible para todos los equipos.</p> <p>Indica las siguientes instrucciones a NNA: <i>por equipo tendrán 5 minutos para construir una torre de popotes que se mantenga firme y pueda sostenerse por sí misma. Yo (instructor o instructora) les indicare cuando deban iniciar y cuando deban finalizar.</i></p> <p>Es importante que una vez terminado el tiempo, indiques a los NNA NO desarmar la torre, si lograron construir una, o bien no reorganizar los popotes, aunque no hayan logrado armar su torre.</p> <p>Posteriormente mide con la cinta métrica, cada una de las torres que se lograron mantener firmes. Y registra en el pizarrón la medida correspondiente al equipo. Al finalizar el registro en el pizarrón, indica a NNA que ahora tendrán 3 minutos para que todos observen y se acerquen a conocer las torres de los demás equipos.</p> <p>Una vez concluidos los 3 minutos, solicita a todos los NNA regresar con su equipo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 6 paquetes grandes de popotes. • 1 gis • 1 cinta métrica. • Cronometro o reloj. 	30 minutos

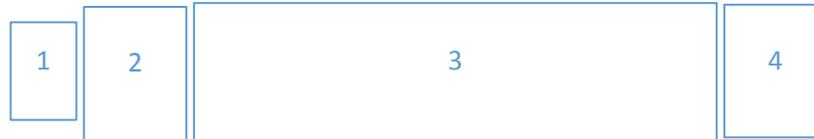
		<p>a su lugar correspondiente y desarmar las torres hechas, si es el caso, y regresar los popotes al lugar de donde los tomaron.</p> <p>Menciona que: <i>tendrán una segunda oportunidad para construir la torre, y antes de realizarla pueden reflexionar acerca de la estrategia que será utilizada, evaluando el primer intento y analizando cómo consideran deberían hacerlo ahora.</i></p> <p>Proporciona 4 minutos, para la reflexión anterior y finalizado el tiempo, señala que: <i>una vez que yo (instructor o instructora) indique que pueden iniciar la construcción de su torre, no podrán hablar entre ustedes.</i></p> <p>Da un plazo de 5 minutos para una nueva construcción de la torre. Al finalizar mide las torres y registra en el pizarrón.</p> <p>Con los resultados, compara la altura lograda en el primer intento vs la segunda construcción.</p>		
Cierre	A través de las preguntas de reflexión final, los NNA identifiquen su propia capacidad de construir y reconstruir el conocimiento.	<p>Reflexión final:</p> <p>Solicita que un representante de cada equipo comente cómo fue que lograron en el segundo intento una altura mayor en comparación al primer intento, o si no se logró una mayor altura en la torre, porqué consideran qué fue así.</p>		15 minutos

		<p>Retoma los comentarios de los equipos, y oriéntalos hacia una reflexión sobre cómo, al estar conscientes del proceso que estaban llevando a cabo, pudieron modificar estrategias, actitudes, ritmos, mejorar el trabajo en equipo y el propio desempeño, y cómo estas modificaciones produjeron aprendizajes.</p> <p>Finalmente menciona que: <i>a través de aprender a aprender, se tiene la capacidad de construir y reconstruir el conocimiento, por medio de la reflexión y autorregulación que cada persona hace acerca de su propio proceso de aprendizaje, donde la evaluación de éste es fundamental para transferirlo a nuevas situaciones.</i></p> <p><i>Aprender a reflexionar sobre el proceso de aprendizaje y permitirnos modificarlo, puede ser la diferencia entre lograr o no, lo que nos proponemos.</i></p> <p><i>Observar el propio proceso de aprendizaje, la actitud con que se enfrenta y las estrategias que se utilizan, permite ver el aprendizaje logrado, evaluar si el proceso fue adecuado, si la actitud aportó al proceso, si las estrategias se pueden flexibilizar y de esta manera tomar nuevas decisiones.</i></p> <p><i>Al observar reflexivamente el proceso de ejecución y al evaluar los resultados, se</i></p>		
--	--	--	--	--

		<p><i>obtienen mayores aprendizajes, en comparación a que si sólo nos centramos en los resultados. Al observar las torres de los otros equipos, obtuvieron un aprendizaje que, en la vida cotidiana, significa aprender de la observación consciente de experiencias propias y ajenas.</i></p>		
--	--	--	--	--

ANEXO 1

La ruta deberá estar organizada de la siguiente manera:



1. Materiales.
2. Letrero de "inicio"
3. Recorrido de aprox. 7 metros. Traza las líneas verticales con masking tape de colores.
4. Letrero de "meta"

ANEXO 2

Dinámica: la ruta de mi aprendizaje.

INSTRUCCIONES. Ustedes conforman un equipo que deberá resolver varias pruebas de destreza física, en diferentes condiciones. **NO es una competencia entre equipos, o entre ustedes.** Cada integrante del equipo debe poner mucha atención a su propio proceso, es decir a lo que siente, lo que piensa, y la forma en que está resolviendo las dificultades que se presenten en su camino.

1. Lo primero que deben hacer es asignar a cada integrante, los siguientes roles:
 - 1 líder.
 - 2 integrantes que serán vendados de los ojos.
 - 2 integrantes que serán atados de los pies.
 - 2 integrantes que no podrán utilizar la mano que habitualmente utilizan.
2. Para cada rol, existen las siguientes funciones específicas:

Líder: deberás organizar al equipo. Registra el tiempo desde que inicien, hasta que finalice la actividad (por medio de un reloj o teléfono celular). Una vez que inicie la dinámica **NO** podrás en ningún momento tocar a algún miembro del equipo, sin embargo, serás la única persona que podrá guiar a tus compañeros en la última prueba. Tus compañeros tendrán los ojos vendados, por lo que deberás indicarles el camino, evitando que salgan de las líneas verticales, si alguno sale del camino deberá iniciar de nuevo la prueba.

Integrantes que NO podrán utilizar la mano que habitualmente utilizan: deberán colocar hacia la espalda, la mano que regularmente utilizan, por ejemplo, si utilizas siempre la mano derecha, debes colocarla hacia atrás y realizar toda la actividad

con la mano izquierda. Cuando te sea señalada la partida, deberán llenar un vaso de agua y llevarlo hasta la meta, conservando toda el agua en su interior. Serán los primeros en salir de la línea de “inicio”.

Integrantes que serán atados de las piernas: cada integrante deberá juntar ambas piernas y con ayuda de un listón, unirlas a la altura de la pantorrilla. Cuando tus compañeros que no pueden utilizar las manos, lleguen a la meta, ustedes colocaran la pelota de ping-pong, en una cuchara, y deberán avanzar con la cuchara en la mano sin que se caiga la pelota, hasta llegar a la meta. Si la pelota se cae deberán iniciar nuevamente.

Integrantes que serán vendados de los ojos: una vez que los dos integrantes que están atados de las piernas lleguen a la meta, cada uno de ustedes deberá tomar 2 globos y avanzar, siempre y cuando tengan los ojos cubiertos. El líder del equipo es la única persona que podrá indicarles el camino, manteniéndolos dentro de las líneas verticales de su trayectoria, una vez que comiencen a caminar, deberán inflar, cada uno, los 2 globos, logrando inflarlos antes de llegar a la meta.

IMPORTANTE: si salen del camino deberán iniciar nuevamente.

ANEXO 3

Cada equipo asignará los siguientes roles:

- 1 líder, quien será el responsable de cronometrar el tiempo desde que inicie la actividad, hasta que termine (por medio de un reloj o teléfono celular). Una vez que los integrantes inicien la ruta no puede tocarlos, solo puede hablarles).
- 2 integrantes no podrán utilizar la mano que habitualmente utilizan, por lo que deberán colocarla hacia la espalda.
- 2 integrantes se amarrarán las piernas con un listón, cada uno, a la altura de la pantorrilla de tal forma que al caminar sus pasos sean muy cortos o bien para llegar a la meta decidan brindar.
- 2 integrantes deberán cubrir sus ojos con una venda, cada uno.

En todo momento el líder será el responsable de organizar al equipo y registrar el tiempo. Una vez que los integrantes del equipo comiencen la ruta, NO podrá en ningún momento tocarlos. Y será la única persona que podrá guiar a sus compañeros en la última prueba.

ANEXO 4

Actividades que de forma concreta cada uno de los NNA, de cada equipo debe realizar:

- 1) La actividad comienza con los integrantes, que no podrán hacer uso de la mano que habitualmente utilizan. Cuando indiques el inicio de la actividad, deberán llenar un vaso de agua y llevarlo hasta la meta, conservando toda el agua en su interior, con la mano que no ocupan habitualmente.
- 2) Una vez que lleguen a la meta, los integrantes que se ataron de las piernas, deberán avanzar con la cuchara en la mano sin que se caiga la pelota de ping-pong que estará dentro de la cuchara.
- 3) Finalmente, cuando lleguen a la meta, podrán iniciar los integrantes que se encuentran vendados de los ojos, quienes deberán inflar 2 globos, cada uno, antes de llegar a la meta, para esta última prueba el líder del equipo es la única persona que podrá hablar para indicarles el camino, manteniéndolos dentro de las líneas verticales de su trayectoria, evitando que choquen entre ellos.

APRENDIZAJE CONTINUO

El aprendizaje es el proceso a través del cual se adquieren nuevas habilidades, destrezas, conocimientos, conductas o valores, como resultado del estudio, la experiencia, la instrucción y la observación. El aprendizaje no es un producto final, es un proceso continuo que no concluye nunca y puede nutrirse de todo tipo de experiencias.

Dentro de los cuatro pilares de la educación (aprender a conocer, aprender a ser, aprender a hacer y aprender a vivir), el **aprendizaje continuo** se encuentra íntimamente relacionado con aprender a conocer, el cual se refiere a ir descubriendo y perfeccionando las diversas facetas de nuestras capacidades intelectuales.

Según el informe a la UNESCO (Delors J., 1994) **aprender a conocer** supone, en primer término, *aprender a aprender*, ejercitando la atención, la memoria y el pensamiento. Este aprendizaje de la *atención* puede adoptar formas diversas y sacar provecho de múltiples ocasiones de la vida (juegos, visitas a empresas, viajes, trabajos prácticos, asignaturas científicas, etc.). En cuanto al ejercicio de la *memoria*, hay que ser selectivos, en la elección de los datos que aprenderemos "de memoria", pero debe cultivarse con esmero la facultad intrínsecamente humana de memorización asociativa, irreductible a un automatismo. Por último, el ejercicio del *pensamiento*, en el que el niño es iniciado primero por sus padres y más tarde por sus maestros, debe entrañar una articulación entre lo concreto y lo abstracto.

El incremento del saber, que permite comprender mejor las múltiples facetas del propio entorno, favorece el despertar de la curiosidad intelectual, estimula el sentido crítico y permite descifrar la realidad, adquiriendo al mismo tiempo una autonomía de juicio. Aprender a conocer, es un pilar de la educación que permite, que NNA se comprometan a construir su conocimiento a partir de sus propios estilos de aprendizajes y experiencias vitales con el fin de utilizar y aplicar el conocimiento y habilidades, en un sinfín de contextos.

De esta manera, **aprender a aprender** se concibe como la capacidad para reconocer los propios procesos de aprendizaje, valorar la necesidad de integrar permanentemente conocimientos y habilidades, y así lograr autonomía en el desarrollo de nuevas competencias.

Gracias a la capacidad de aprender a aprender se pueden **actualizar** de manera continua los conocimientos y habilidades necesarios para desarrollar las tareas y labores cotidianas, el logro de metas y objetivos.

Para adquirir permanentemente nuevos aprendizajes (aprendizaje continuo) es útil disponer de mecanismos que lo faciliten. Esos mecanismos son personales, ya que

cada individuo aprende de forma singular. He aquí una razón más, del *autoconocimiento*, ya que, para utilizar los medios más convenientes, cada uno debe explorar, conocer y reflexionar acerca de su propio proceso de aprendizaje. Por ejemplo, algunas personas aprenden observando, otras escuchando, o incluso al interactuar físicamente. Existen personas que necesitan silencio para concentrarse, otros prefieren tener música de fondo. A algunos les resulta conveniente disponer de un ejemplo para entender un concepto, mientras que a otros les resulta más convincente disponer de una explicación lógica conceptual.

Algunas personas pueden aprender a través de la experiencia ajena compartida, otras personas deben experimentarlo personalmente. Unos necesitan que les exijan un nuevo aprendizaje, otros aprenden sólo cuando aprecian el sentido de éste.

Desafortunadamente son pocas las personas que, a través de su autoconocimiento, indagan acerca de cómo aprenden. **Aprender a aprender requiere conocer la manera propia de aprender, conocer la propia motivación, desafíos, metas y autorregulación del proceso de aprendizaje.**

Por lo tanto, el aprendizaje continuo está firmemente vinculado al proceso de aprender a aprender, posibilitando ser protagonistas y autónomos en el fortalecimiento y adquisición continua de los propios talentos, habilidades y capacidades.

CONOCIENDO EL PROCESO DEL PROPIO APRENDIZAJE

Esta habilidad se inserta en el proceso mismo de *aprender a aprender*. Implica reconocer e identificar el propio estilo de aprendizaje; la manera de captar y procesar la información independientemente del resultado, como así también el sentido de autocrítica constructiva que permite descubrir y analizar las fortalezas y debilidades que favorecen o dificultan el propio aprendizaje.

Existen varios modelos que explican los procesos de aprendizajes, siendo uno de los más relevantes, el Modelo de la Programación Neurolingüística (PNL) de Bandler y Grinder. Según este modelo (Manual de estilos de aprendizaje. Material autoinstruccional para docentes y orientadores educativos), el **estilo de aprendizaje** de cada persona, se refiere a una forma específica y sobresaliente, a través de la cual cada individuo tiende a captar, recordar, imaginar o enseñar un contenido determinado.

Según la PNL, el ser humano posee canales a través de los cuales recibe y expresa información en forma muy eficiente y eficaz, sin embargo, algunas personas utilizan más algunos canales que otros. Estos canales forman tres estilos básicos de aprendizaje: visual, auditivo y kinestésico.

Los distintos estilos de aprendizaje no son mejores o peores, pero sí más eficaces para aprender distintos contenidos. En todo caso, cada estilo de aprendizaje

señala la preferencia por un determinado canal perceptual, no su exclusividad, de hecho el uso de distintos canales perceptuales puede ser consolidado con la práctica.

En este sentido, el ideal del aprendizaje es el uso eficiente de los tres canales y la capacidad de adaptar el estilo propio predominante, para favorecer el propio aprendizaje.



APRENDIZAJE VISUAL

- Aprenden preferentemente a través del contacto visual con el material educativo.
- Es capaz de traer a la mente muchas imágenes a la vez, por ello tienen más facilidad para absorber grandes cantidades de información.
- Las representaciones visuales del material, como gráficos, cuadros, laminas, carteles, video, películas y diagramas, mejoran este tipo de aprendizaje.
- Recuerdan mejor lo que has leído, que lo que han escuchado.



APRENDIZAJE AUDITIVO

- Comprenden mejor las cosas, cuando te explican la información y también si escuchas distintos contextos, como grabaciones, entrevistas, sonidos, etc.
- Piensas y recuerdas de manera secuencial y ordenada, por lo que prefieres los contenidos orales y los asimilar mejor cuando puedes explicárselos a otras personas.
- Tienes gran facilidad para aprender idiomas y/o música.
- Los debates y lecturas en voz alta, mejoran tu aprendizaje.
- Recuerdas mejor lo que escuchas, que lo que lees.



APRENDIZAJE KINESTÉSICO

- Hacer, elaborar y construir tu material de estudio te hace recordar mejor los contenidos que estas aprendiendo.
- Aprendes preferentemente al interactuar con personas.
- Para aprender necesitas asociar los contenidos con movimientos o sensaciones corporales, por lo que es difícil que permanezcas sentada (o) en un solo lugar por tiempos prolongados; frecuentemente te balanceas en tu asiento, te levantas constantemente o realizas en tu cuaderno garabatos o dibujos.
- Te desempeñas mejor en tareas de tiempo limitado y con descansos frecuentes.

- Las actividades físicas, el dibujo, y la pintura, los experimentos, los juegos de roles, mejoran tu aprendizaje.
- Puedes recordar mejor lo que haces, en lugar de lo que ves o escuchas.
- Posees la manera más eficiente para almacenar información que tenga que ver con lo deportivo o artístico.

Es importante dejar claro que nadie pertenece a un solo estilo. Cada persona tiene características de los diferentes estilos, sin embargo, existen tendencias más destacadas.

Generalmente en cada momento de nuestra vida estamos aprendiendo. Algunos aprendizajes dejan huella y otros son fugaces. Lo que es seguro es que uno de los procesos más permanentes en nuestra vida es el aprendizaje continuo. Es a partir de éste que evolucionamos, nos desarrollamos, nos adaptamos a nuevas situaciones e incorporamos innovaciones.

Si incorporar nuevos aprendizajes, es una constante en la vida, debemos hacerlo de la mejor forma posible. En este contexto “aprender a aprender” es el procedimiento personal más adecuado que podemos poner en operación para adquirir nuevos conocimientos, habilidades y actitudes. En lo fundamental, podemos definir este procedimiento como un acto voluntario que consiste en hacer consciente la forma en que hacemos lo que hacemos, en vez de dejarnos llevar simplemente por la acción.

En este sentido se distinguen dos aspectos clave: el contenido (lo que se aprende, lo que se hace) y el proceso que se realiza (cómo se hace). El proceso es observado por quien realiza la tarea. Por ende, aprender a aprender implica ser observador del propio proceso de aprendizaje y, a la vez, participante del mismo aprendizaje. Logrando reflexionar respecto de las estrategias más exitosas para llegar al objetivo, o aquellas que resultaron erradas.

Aprender a aprender es el conocimiento de uno mismo mientras se aprende. Se trata de tomar conciencia de qué se piensa, se siente y se hace mientras se aprende, y evaluarlo para mejorar la práctica en el aprendizaje diario, convirtiendo esta tarea en una aventura personal en la que a la par que se descubre el mundo del entorno, se profundiza en la exploración y conocimiento de uno mismo.

Lograr que NNA sigan aprendiendo durante todo su desarrollo persona, implica que se les haya enseñado a *aprender a aprender*, tomando en cuenta sus cogniciones y emociones.

BIBLIOGRAFÍA

Campos, M. (2002) "Páginas en Construcción" en Revista Mexicana de Psicología Humanista y Desarrollo Humano Prometeo. No. 33. pp. 36-39

Delors, J. (1994). "Los cuatro pilares de la educación", en La Educación encierra un tesoro. México: El Correo de la UNESCO, pp. 91-103.

González, A. (1987) *Capítulo 3 "La educación y sus procesos socializantes"* en El Enfoque Centrado en la Persona. Aplicaciones a la Educación. Ed. Trillas, pp. 57-69.

Hemmi, M. (2013). *¿Te atreves a soñar?: Ponle fecha de caducidad a tu sueño y sal de tu zona de confort.* Ediciones Paidós.

Manual de estilos de aprendizaje. Material autoinstruccional para docentes y orientadores educativos. Recuperado de:
http://biblioteca.ucv.cl/site/colecciones/manuales_u/manual_estilos_de_aprendizaje_2004.pdf

Tapia, A. (1992). "Desarrollo psicológico y educación", en Coll, Palacios y Marchesi.



**APRENDIZAJE
CONTINUO
APRENDER
A APRENDER**

3

APRENDIZAJE CONTINUO

APRENDER es un proceso a través del cual adquieres nuevas habilidades, destrezas, conocimientos y conductas, como resultado de tu estudio, experiencia, práctica u observación. El aprendizaje, es un proceso continuo que no termina nunca y puede nutrirse de todo tipo de experiencias.

El aprendizaje continuo se encuentra relacionado con **APRENDER A CONOCER**, uno de los pilares de la educación. Aprender a conocer, se refiere a descubrir e ir mejorando tus propias capacidades, este proceso se inicia a través de **APRENDER A APRENDER**. Es decir que, para mejorar continuamente tus capacidades, debes conocer primero la forma en que aprendes, la forma en que se te facilita adquirir nuevos conocimientos, comprender la información, y ponerla en práctica.

Por ejemplo, algunas personas aprenden más fácilmente observando, otras escuchando, o incluso al interactuar físicamente con otras personas. Existen personas que necesitan silencio para concentrarse, otros prefieren tener música de fondo.

A algunos les resulta más útil entender un concepto a través de ejemplos, mientras que, otros comprenden mejor a través de una explicación lógica conceptual.

ESTE CUADERNILLO PERTENECE A:

QUE CURSA EL GRADO:

EN LA ESCUELA:

TEST DE PREFERENCIAS NEUROLINGÜÍSTICAS PARA EDUCACIÓN

(Modificado por Pablo Cazau, en Manual de estilos de aprendizaje.
Material autoinstruccional para docentes y orientadores educativos.)

ELIGE UNA SOLA OPCIÓN EN CADA PREGUNTA:

1- EN CLASE TE RESULTA MAS FÁCIL SEGUIR LAS INDICACIONES:

- a) Escuchando al profesor.
- b) Leyendo el libro o el pizarrón.
- c) Si te dan algo para hacer.

2- CUANDO ESTAS EN CLASE:

- a) Te distraen las luces.
- b) Te distraen los ruidos.
- c) Te distrae el movimiento.

Algunas personas pueden aprender a través de la experiencia ajena compartida, otras personas deben experimentarlo personalmente. Unos necesitan que les exijan un nuevo aprendizaje, otros aprenden sólo cuando aprecian el sentido de éste.

Como podrás notar, **aprender a aprender, requiere primero que conozcas tu propia manera de aprender, conectar con tus motivaciones, desafíos y metas.**

Conocer tu propia manera de aprender, es identificar tu propio estilo de aprendizaje.

Según la Programación Neurolingüística (PNL) el ser humano posee canales a través de los cuales recibe y expresa información en forma muy eficiente y eficaz, sin embargo, algunas personas utilizan más algunos canales que otros.

Estos canales son: **VISUAL, AUDITIVO y KINESTÉSICO.** Ningún canal es mejor o peor, pero sí resulta más eficiente para aprender distintos contenidos.

El siguiente test te ayudará a comenzar con el descubrimiento de tu estilo de aprendizaje. Nadie más verá tus respuestas, así que responde de manera sincera, según lo que haces actualmente, no según lo que pienses que sería la respuesta correcta.

3- MARCA LA FRASE CORRESPONDIENTE CON TU MANERA DE PENSAR:

a) Sueles hablar contigo mismo cuando estás haciendo algún trabajo.

b) Cuando escuchas al profesor te gusta hacer garabatos en un papel.

c) Te gusta tocar las cosas y tiendes a acercarte mucho a la gente cuando hablas con alguien.

4- CUANDO TE DAN INSTRUCCIONES:

a) Te pones en movimiento antes de que acaben de hablar y explicar lo que hay que hacer.

b) Te cuesta recordar las instrucciones orales, pero no hay problema si te las dan por escrito.

c) Recuerdas con facilidad las palabras exactas de lo que te dijeron.

5- CUANDO TIENES QUE APRENDER ALGO DE MEMORIA:

a) Memorizas lo que ves y recuerdas la imagen (por ejemplo, la página del libro).

b) Memorizas mejor si repites rítmicamente y recuerdas paso a paso.

c) Memorizas mejor si escuchas la clase grabada.

6- EN CLASE LO QUE MÁS TE GUSTA ES QUE:

a) Se organicen debates y que haya dialogo.

b) Que se organicen actividades en que los alumnos tengan que hacer cosas y puedan moverse.

c) Que te den el material escrito y con fotos y diagramas.

7- MARCA LA FRASE QUE MAS CORRESPONDA A TU MANERA DE SER:

a) Eres visceral e intuitivo, muchas veces te gusta/ disgusta la gente sin saber bien porqué.

b) Tus cuadernos y libretas están ordenados y bien presentados, te molestan los tachones y las correcciones.

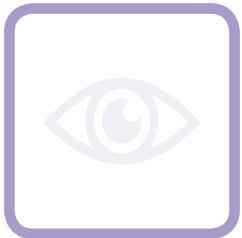
c) Prefieres los chistes a los cómics.

REGISTRA LAS RESPUESTAS

Rodea con un círculo la respuesta correspondiente.

Pregunta	Respuesta A	Respuesta B	Respuesta C
1	auditivo	visual	kinestésico
2	visual	auditivo	kinestésico
3	auditivo	visual	kinestésico
4	kinestésico	visual	auditivo
5	visual	kinestésico	auditivo
6	auditivo	kinestésico	visual
7	kinestésico	visual	auditivo

Contabiliza el número de veces que seleccionaste "visual" y coloca el número correspondiente en el recuadro y así sucesivamente.



VISUAL



AUDITIVO



KINTESTÉSICO

El número más alto, corresponde a tu estilo de aprendizaje más sobresaliente.

NADIE PERTENECE A UN SOLO ESTILO.

Cada persona posee características de los diferentes estilos, sin embargo, existe uno más destacado.

Cada estilo de aprendizaje, señala la preferencia por un determinado canal perceptual, no su exclusividad, de hecho el uso de distintos canales perceptuales puede ser ejercitado con la práctica.

A continuación, encontrarás la descripción de cada estilo de aprendizaje y algunas estrategias que te serán de utilidad, para favorecer cada uno.

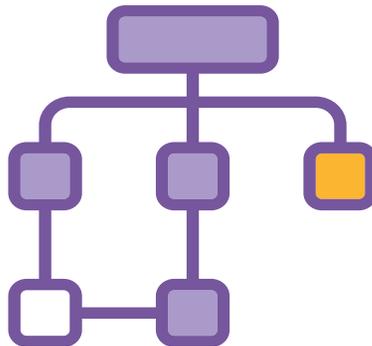


APRENDIZAJE VISUAL

- Eres capaz de traer a la mente muchas imágenes a la vez, por ello tienes más facilidad para absorber grandes cantidades de información.
- Las representaciones visuales del material, como gráficos, cuadros, laminas, carteles, video, películas y diagramas, mejoran este tipo de aprendizaje.
- Recuerdas mejor lo que has leído, que lo que has escuchado.

ESTRATEGIAS DE ESTUDIOS:

- Esquemas conceptuales
- Cuadros comparativos
- Mapas mentales
- Gráficas circulares
- Cuadros sinópticos
- Presentaciones
- Mapas de ideas
- Líneas de tiempo
- Diagramas de flujo
- Organigramas



APRENDIZAJE AUDITIVO

- Comprendes mejor las cosas, cuando te explican la información y también si escuchas distintos contextos, como grabaciones, entrevistas, sonidos, etc.
- Piensas y recuerdas de manera secuencial y ordenada, por lo que prefieres los contenidos orales y los asimilar mejor cuando puedes explicárselos a otras personas.
- Tienes gran facilidad para aprender idiomas y/o música.
- Los debates y lecturas en voz alta, mejoran tu aprendizaje.
- Recuerdas mejor lo que escuchas, que lo que lees.

ESTRATEGIAS DE ESTUDIOS:

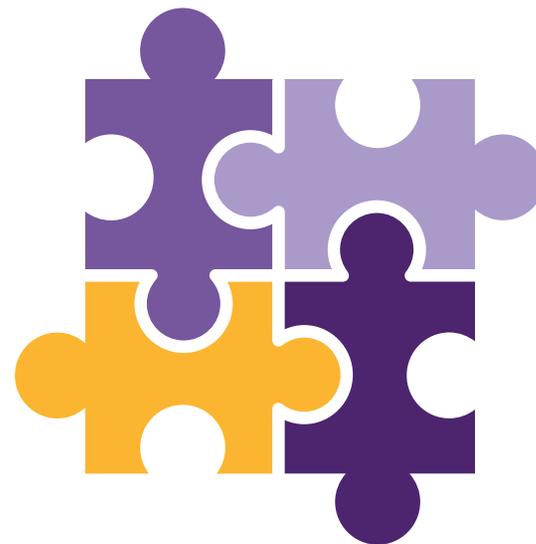
- Leer en voz alta o con lectura sublingual (entre labios, escuchándose levemente).
- Comparte continuamente tus conocimientos.
- Aprende las cosas en poemas o canciones.
- Repetir las cosas para escucharlas.
- Expresar opiniones.

APRENDIZAJE KINESTÉSICO

- Hacer, elaborar y construir tu material de estudio te hace recordar mejor los contenidos que estas aprendiendo.
- Aprendes preferentemente al interactuar con personas.
- Para aprender necesitas asociar los contenidos con movimientos o sensaciones corporales, por lo que es difícil que permanezcas sentada (o) en un solo lugar por tiempos prolongados; frecuentemente te balanceas en tu asiento, te levantas constantemente o realizas en tu cuaderno garabatos o dibujos.
- Te desempeñas mejor en tareas de tiempo limitado y con descansos frecuentes.
- Las actividades físicas, el dibujo, y la pintura, los experimentos, los juegos de roles, mejoran tu aprendizaje.
- Puedes recordar mejor lo que haces, en lugar de lo que ves o escuchas.
- Posees la manera más eficiente para almacenar información que tenga que ver con lo deportivo o artístico.

ESTRATEGIAS DE ESTUDIOS:

- Mostrar cómo hacer algo.
- Utilización de sus manos al hacer las cosas.
- Experimentación en prácticas.
- Fichas con letras.
- Realización de juegos (de mesa y de memoria).
- Tocar los objetos con sus manos al momento de aprender.
- Poner en prueba lo que se esté aprendiendo.



Una vez que comienzas a explorar y conocer el propio estilo de aprendizaje, será más fácil incorporar de manera constante y autónoma, talentos, habilidades y capacidades.

APRENDER A APRENDER

te permite, actualizar de manera continua los conocimientos y habilidades necesarios para desarrollar las tareas y labores cotidianas, el logro de metas y objetivos.

A través del **APRENDIZAJE CONTINUO**, vas actualizando y mejorando tus saberes. El conocimiento siempre va en desarrollo, irte actualizando en lo que sabes, te hace estar al día y en forma.

¡Comparte tus aprendizajes! De nada vale lo que aprendes si no lo compartes, si no lo expones a los demás, para que lo puedan rectificar, complementar o ampliar.



Generalmente en cada momento de nuestra vida estamos aprendiendo, algunos aprendizajes dejan huella y otros son fugaces. A partir de éste aprendizaje evolucionamos, nos desarrollamos, nos adaptamos a nuevas situaciones e innovamos.

Aprender a aprender es el conocimiento de uno mismo mientras se aprende.

Se trata de tomar conciencia de qué se piensa, se siente y se hace mientras se aprende, y evaluarlo para mejorar la práctica en el aprendizaje diario, convirtiendo esta tarea en una aventura personal en la que a la par que se descubre el mundo y se profundiza en la exploración y conocimiento de uno mismo.

REFERENCIA:

Manual de estilos de aprendizaje. Material autoinstruccional para docentes y orientadores educativos. Recuperado de:
http://biblioteca.ucv.cl/site/colecciones/manuales_u/manual_estilos_de_aprendizaje_2004.pdf

NOTAS



CRÉDITOS

Este cuadernillo es un trabajo de Elizabeth García Hernández con el apoyo del programa Escuelas Construyendo Paz en el Norte de México de Save the Children en México y Fundación Mexicana de Apoyo Infantil, A.C. y financiado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

COORDINADOR

Uriel Cabello Favila

SAVE THE CHILDREN Y FUNDACIÓN MEXICANA DE APOYO INFANTIL, A.C.

Todos los derechos reservados.



Este cuadernillo es posible gracias a la generosa ayuda del pueblo de los Estados Unidos a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Interamericano (USAID). Los contenidos son responsabilidad de Fundación Mexicana de Apoyo Infantil A.C. y no reflejan necesariamente la visión de USAID o del Gobierno de los Estados Unidos.



**Fundación Mexicana
de Apoyo Infantil, A.C.**



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

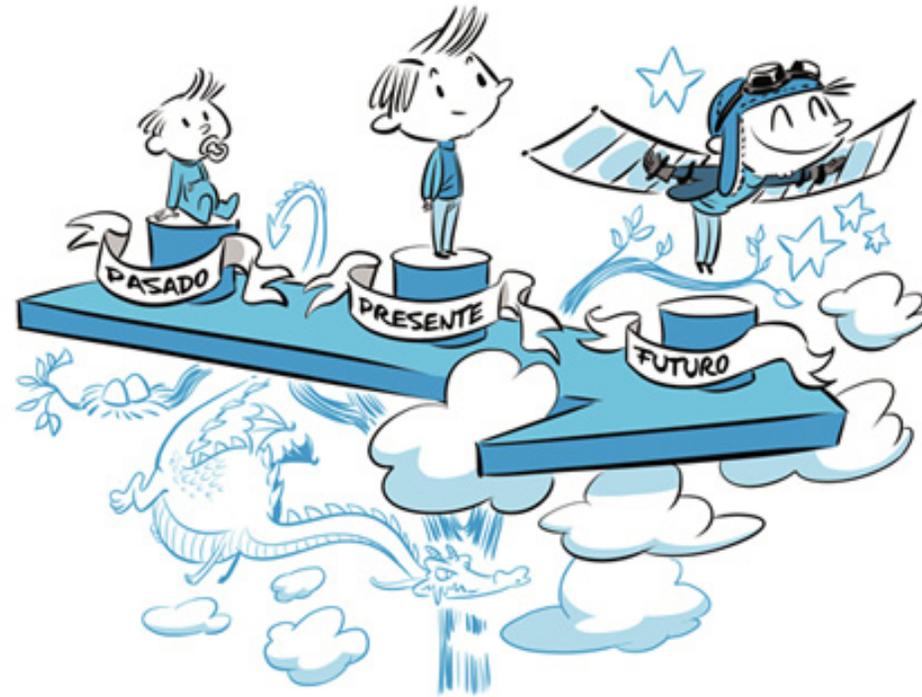
APRENDIZAJE CONTINUO

Insertar video “te atreves a soñar”

Algunas cosas por aclarar:

1. ¿Qué quieres para tú futuro?

- **Proyecto de vida**
- **¿Qué tan a futuro?**



2. Todo lo que sueñas, se puede hacer realidad... siempre y cuando lo conviertas en metas.



- **Meta:** realista, concreta y fecha de cumplimiento.
- **Meta vs Fantasía**

3. Aprendizaje continuo

- Adquirir y desarrollar de manera continua herramientas para el logro de metas y objetivos.

- **Aprendizaje:**

Zona de confort.

Zona de aprendizaje.

Zona de pánico → Zona mágica



3. Aprendizaje continuo

1. Zona de confort.

Es una zona donde se encuentran tus conocimientos, tus hábitos, tus rutinas, todas las cosas que conoces muy bien. Es una zona donde las cosas te resultan conocidas, sean estas agradables o no.

¿Qué hay en tu zona de confort?

1. Habilidades, conocimientos, talentos.
2. Personas.
3. Hábitos.



3. Aprendizaje continuo

2. Zona de aprendizaje.

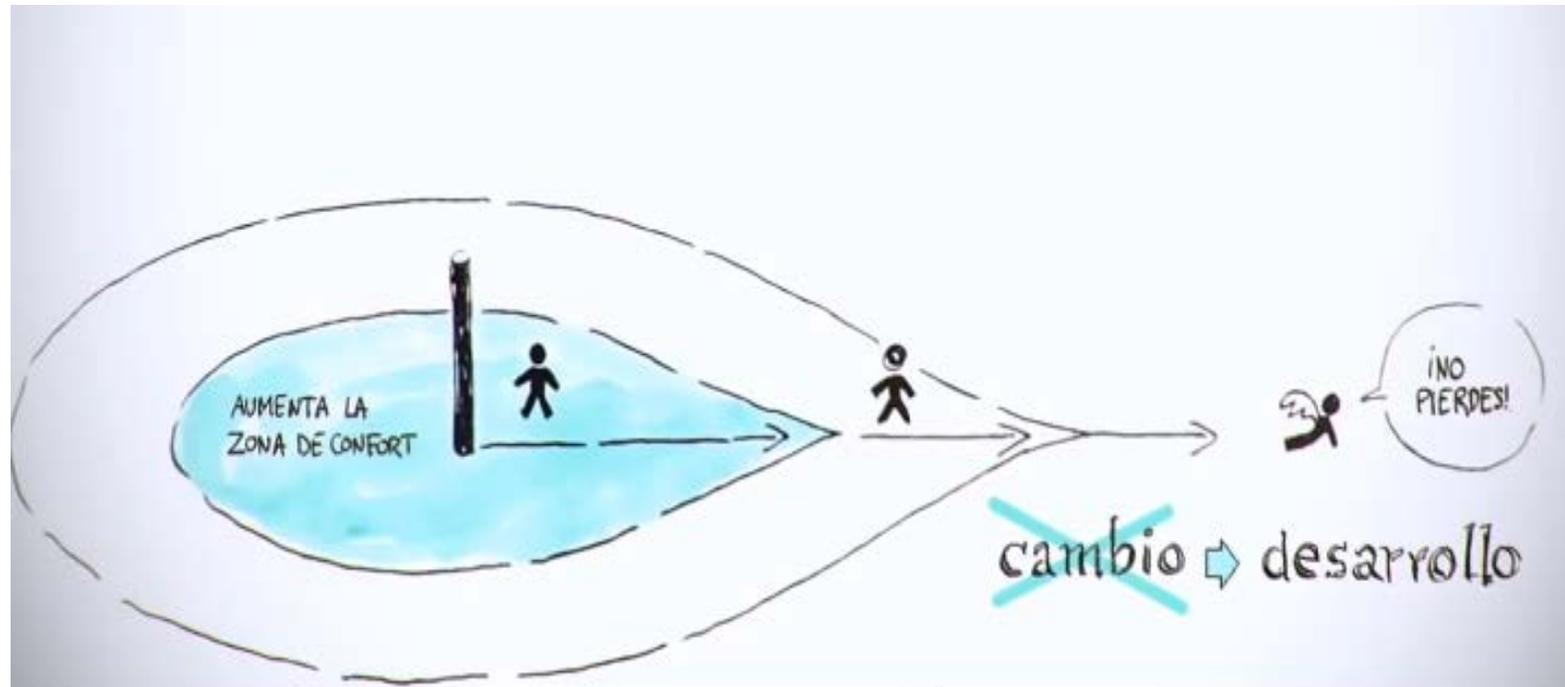
Esta zona te ayuda a ampliar tu visión del mundo, y lo haces cuando sigues aprendiendo. Es la zona donde observas, comparas, experimentas, pruebas.

Zona de pánico ↔ Zona mágica

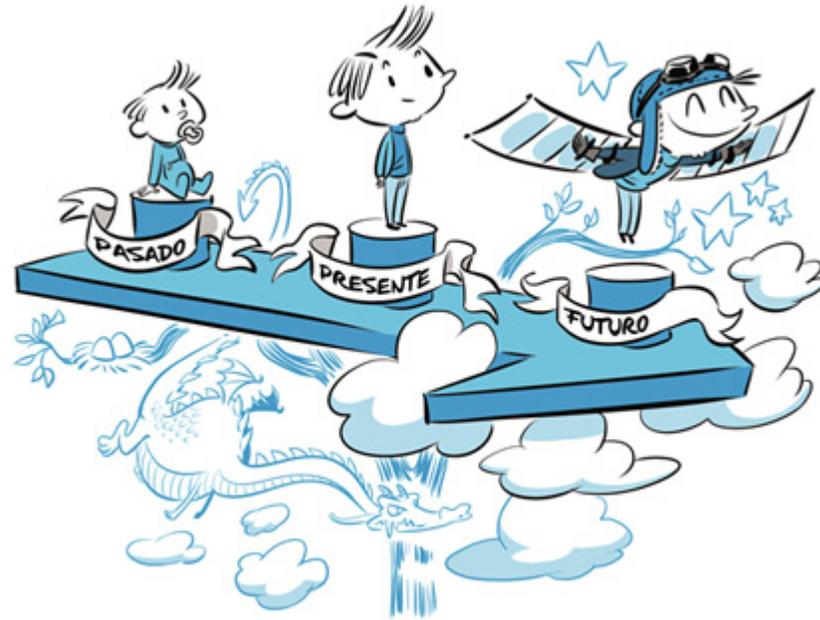


4. ¡Aumenta tu zona de Confort!

- **El aprendizaje continuo.**
- **Motivación:** encontrar un fin, orientando tu búsqueda continua de habilidades, destrezas y conocimientos para el logro de metas y objetivos.



5. ¡Cree en ti!



Prepara bien tu estrategia, se perseverante y positivo.

APRENDIZAJE CONTINUO... ¿para qué?



1. Prepara bien tu estrategia, se perseverante y positivo... y ¡hazlo ya!

Aprendizaje continuo —————> **Aumenta tu zona de confort**



Proyecto de vida

- **Metas a corto plazo**
- **Metas a mediano plazo**
- **Metas a largo plazo**

2. Proyecto de vida

Algunas preguntas... ¿tienes la respuesta?:



1

¿Cómo te ves en 2 años, en 5 años o más?

2

¿Qué te gustaría hacer?

3

¿Qué te gustaría tener?

Todos queremos lograr las cosas que nos proponemos, sin embargo, muchas veces NO llegan a cumplirse por diferentes factores:

1. Falta de estrategia o un plan

2. No administrar nuestro tiempo y recursos

3. Falta de compromiso

¿Por qué algunas personas SI logran alcanzar sus sueños?

1. Establecen metas

2. Administran su tiempo

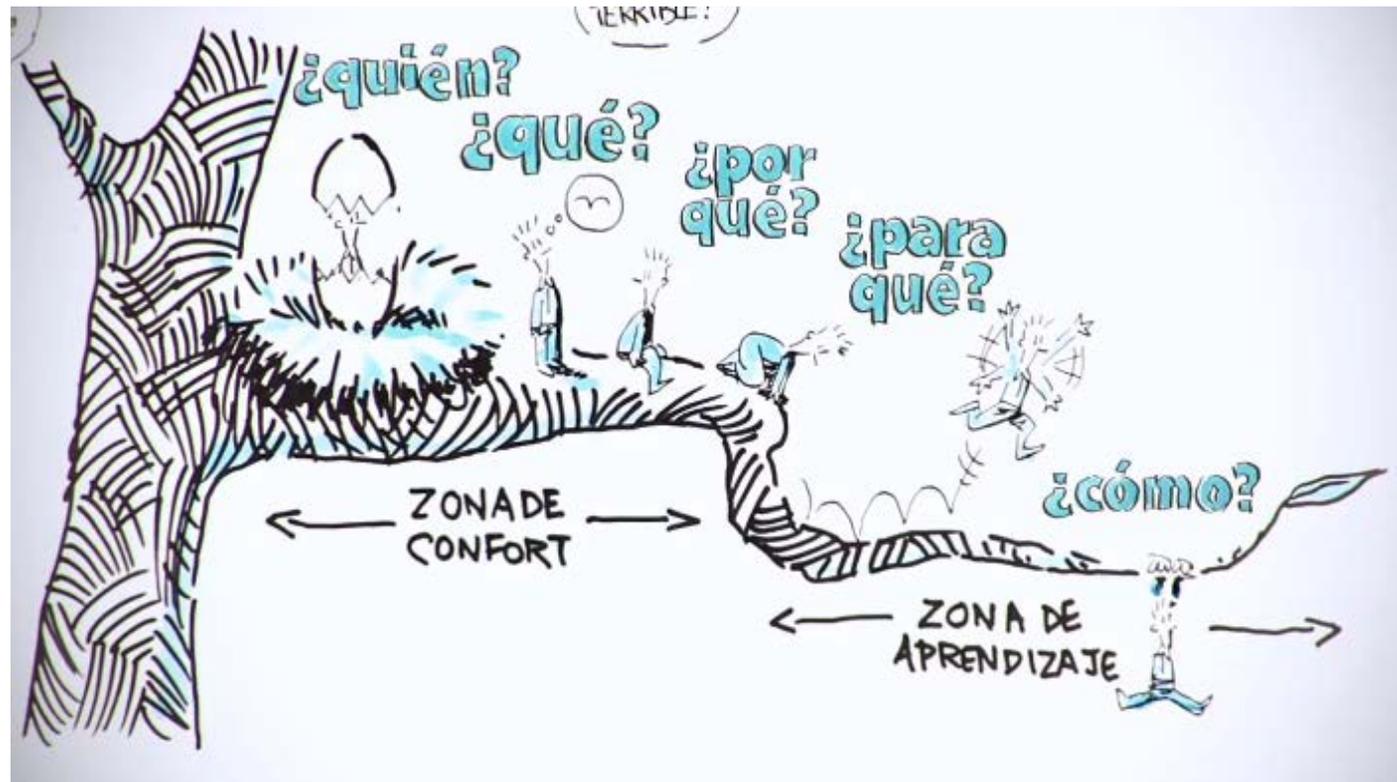
3. Utilizan sus recursos

4. Realizan un plan

Realiza un plan a través de tu proyecto de vida:



3. Por donde comenzar...



4. Hagamos un ejercicio

Mi proyecto de vida

1. ¿Qué es aquello que quieres lograr o tener en un año o dos?
2. ¿en qué beneficiara a las personas que te rodean?, ¿cómo impacta de forma positiva a tu entorno?.
3. ¿Cómo pienso lograrlos? Establece por lo menos 3 metas que te faciliten el cumplimiento de aquello que quieres lograr o tener y que puedas llevar a cabo desde ahora.

1. _____
2. _____
3. _____

4. Identifica:	Habilidades que tengo	Habilidades por desarrollar	Establece una fecha de cumplimiento
	1.	1.	1.
	2.	2.	2.
	3.	3.	3.

4. Hagamos un ejercicio

Quiero ser	Quiero hacer	Quiero tener
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
4.	4.	4.
5.	5.	5.
Establece metas:		Fecha de cumplimiento:
1.		1.
2.		2.
3.		3.

“La mala noticia es que el tiempo vuela, la buena noticia es que tú eres el piloto”.

-Michael Althsuler-

Objetivo General

Promover el aprendizaje continuo, mediante aprender a aprender, para que NNA autogestionen la adquisición y fortalecimiento continuo de sus propios talentos, habilidades y capacidades.

Objetivo particulares:

1. NNA identificarán los mecanismos de aprendizaje, a través de percibir su propia forma de aprender a aprender.

2. NNA comprenderán la importancia de la integración permanente de conocimientos y habilidades a través de evaluar su propio proceso de aprendizaje, para que reconozcan su capacidad de actualizar y modificar dicho proceso de aprendizaje.

Dirigido a: Estudiantes desecundaria y

Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 2 Sesiones de 50 minutos cada una.

Contenido temático:

1. Aprendizaje continuo.
2. Estilos de aprendizaje.
3. Aprender a aprender.

Materiales:

- Masking tape de colores, para trazar las líneas verticales de cada ruta
- Cuadernillos de trabajo
- 2 Hojas de rotafolio
- Plumones de colores
- Masking tape
- 6 paquetes grandes de popotes
- 1 gis
- 1 cinta métrica
- Cronometro o reloj

Materiales para cada equipo:

- 1 Hoja impresa, con las instrucciones
- 2 Listones de aprox. 2 metros de largo
- 2 Vendas para los ojos
- 1 Botella con agua
- 2 Vasos desechables
- 4 Globos medianos
- 2 Cucharas soperas desechables
- 2 Pelotas de ping-pong
- 1 letrero de "Inicio" y "Meta"

SESIÓN 1 | La ruta de mi aprendizaje.

Objetivo de la sesión: Que las y los jóvenes del tercer año de preparatoria, analicen los conceptos de duelo, a través de la exploración de sus conocimientos previos, con la finalidad de replantearlos para su adecuado entendimiento.

Tema de la sesión: Aprendizaje continuo.

Previo a la sesión:

Para la realización de la sesión 1 y 2, es importante que reorganices la distribución del salón de clases, de tal forma que se tenga el mayor espacio posible y que posibilite el movimiento de NNA.

Si es posible gestiona con anticipación un espacio más amplio que el salón de clases.

Te será de gran utilidad, trazar previamente las rutas de trabajo (ver anexo 1) y conformar los equipos de inmediato, los NNA pueden escuchar la introducción de pie y listos para iniciar la Actividad.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Mencionar los temas que se desarrollarán en el taller y establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y posteriormente anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape.
<p>Aprendizaje continuo</p> <p>Duración 10 minutos</p>	<p>NNA analicen su propio proceso de aprendizaje, identificando la manera de procesar y comprender la información, independientemente del resultado, a través de la propia observación en la realización de una determinada actividad.</p>	<p>Inicia con una breve introducción, explicando:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qué es el aprendizaje continuo. • Qué es aprender a aprender. • La importancia de analizar el propio desempeño al realizar una tarea y reflexionar acerca de dicho desempeño. 	<ul style="list-style-type: none"> • Masking tape de colores, para trazar las líneas verticales de cada ruta. <p>Materiales para cada equipo:</p>
<p>Actividad: la ruta de mi aprendizaje</p> <p>Duración 20 minutos</p>	<p>NNA analicen su propio proceso de aprendizaje, identificando la manera de procesar y comprender la información, independientemente del resultado, a través de la propia observación en la realización de una determinada actividad.</p>	<p>Conforma equipos de 7 personas.</p> <p>Antes de comenzar la dinámica, es importante que tengas listas las rutas de trabajo, de acuerdo al número de participantes.</p> <p>Cada ruta será ocupada por un equipo. Es decir, por ejemplo, si se formaron 7 equipos deberás trazar 7 rutas, para que los equipos trabajen al mismo tiempo.</p> <p>Menciona a NNA que, por equipo, deben recorrer una ruta, siguiendo las indicaciones de la hoja de Instrucciones (hasta este momento debes proporcionar la hoja de instrucciones que encontraras en el anexo 2).</p> <p>Es importante que puntualices que los equipos NO competirán entre sí. Cada integrante del equipo debe poner atención a su propio proceso, es decir a lo que siente, lo que piensa, y cómo está resolviendo las dificultades en el transcurso de la actividad.</p> <p>Otorga 5 minutos para que cada equipo elija los roles correspondientes (ver anexo 3).</p> <p>Posteriormente solicita que cada equipo se ubique frente al letrero de "inicio". Una vez que los NNA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 1 Hoja impresa, con las instrucciones. • 2 Listones de aprox. 2 metros de largo. • 2 Vendas para los ojos. • 1 Botella con agua. • 2 Vasos desechables. • 4 Globos medianos. • 2 Cucharas soperas desechables. • 2 Pelotas de ping-pong. • 1 letrero de "Inicio" y "Meta".

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: la ruta de mi aprendizaje</p> <p>Duración 20 minutos</p>	<p>NNA analicen su propio proceso de aprendizaje, identificando la manera de procesar y comprender la información, independientemente del resultado, a través de la propia observación en la realización de una determinada actividad.</p>	<p>Estén listos para dar inicio a la actividad, y para asegurar el comienzo simultaneo de los equipos, deberás indicar la salida, este será el único momento en que brindes alguna indicación durante la actividad, a menos que te pregunte de manera directa algún NNA.</p> <p>Durante la actividad es importante que observes las diversas situaciones, considerando aquellas que se pueden retomar en la reflexión final. Así mismo, debes constatar que estén realizando la actividad conforme a las instrucciones (en el anexo 4, se encuentran las actividades que de forma concreta cada uno de los NNA de cada equipo debe realizar). En caso de que algún NNA cometa algún error, por ejemplo, si se cae la pelota de la cuchara, o si alguien sale de las líneas verticales de su trayectoria, deberá volver a iniciar.</p> <p>Si bien no hay una indicación explícita de tiempo límite, contempla 20 minutos y finaliza la actividad hasta donde se haya avanzado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Masking tape de colores, para trazar las líneas verticales de cada ruta. <p>Materiales para cada equipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1 Hoja impresa, con las instrucciones. • 2 Listones de aprox. 2 metros de largo. • 2 Vendas para los ojos. <ul style="list-style-type: none"> • 1 Botella con agua. • 2 Vasos desechables. • 4 Globos medianos. • 2 Cucharas soperas desechables. • 2 Pelotas de ping-pong. • 1 letrero de "Inicio" y "Meta".
<p>Cierre</p> <p>Duración 15 minutos</p>	<p>A través de las preguntas de reflexión final, los NNA identifiquen sus actitudes, pensamientos y emociones, que influyen en su propio proceso de aprendizaje.</p>	<p>A modo de lluvia de ideas, pregunta a NNA, las siguientes preguntas de reflexión final:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pregunta a cada líder el tiempo cronometrado de su equipo, y pregunta si considera que la actitud de algún integrante, intervino en el tiempo utilizado. Sin evidenciar o señalar a alguien en específico. • De manera general pregunta si consideran que la actitud inicial frente a la actividad tuvo relación con los resultados. • Pregunta si alguien sintió frustración e indaga sobre el papel que jugaron sus emociones. • ¿Alguien descubrió alguna habilidad? • De manera individual ¿cómo consideran que fue su desempeño? 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuadernillos de trabajo.

Objetivo general:

Promover el aprendizaje continuo, mediante aprender a aprender, para que NNA autogestionen la adquisición y fortalecimiento continuo de sus propios talentos, habilidades y capacidades.

Objetivo particulares:

1. NNA identificarán los mecanismos de aprendizaje, a través de percibir su propia forma de aprender a aprender.

2. NNA comprenderán la importancia de la integración permanente de conocimientos y habilidades a través de evaluar su propio proceso de aprendizaje, para que reconozcan su capacidad de actualizar y modificar dicho proceso de aprendizaje.

Dirigido a: Estudiantes desecundaria y

Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 2 Sesiones de 50 minutos cada una.

Contenido temático:

1. Aprendizaje continuo.
2. Estilos de aprendizaje.
3. Aprender a aprender.

Materiales

- Masking tape de colores, para trazar las líneas verticales de cada ruta
- Cuadernillos de trabajo
- 2 Hojas de rotafolio
- Plumones de colores
- Masking tape
- 6 paquetes grandes de popotes
- 1 gis
- 1 cinta métrica
- Cronometro o reloj

Materiales para cada equipo:

- 1 Hoja impresa, con las instrucciones
- 2 Listones de aprox. 2 metros de largo
- 2 Vendas para los ojos
- 1 Botella con agua
- 2 Vasos desechables
- 4 Globos medianos
- 2 Cucharas soperas desechables
- 2 Pelotas de ping-pong
- 1 letrero de "Inicio" y "Meta"

SESIÓN 2 | Aprender a aprender.

Objetivo de la sesión: NNA comprenderán la importancia de la integración permanente de conocimientos y habilidades a través de evaluar su propio proceso de aprendizaje, para que reconozcan su capacidad de actualizar y modificar dicho proceso de aprendizaje.

Tema de la sesión:

- Estilos de aprendizaje
- Aprender a aprender.

Previo a la sesión:

Para la realización de la presente sesión, es importante que reorganices la distribución del salón de clases, de tal forma que se tenga el mayor espacio posible y que posibilite el movimiento de NNA. Si es posible gestiona con anticipación un espacio más amplio que el salón de clases.

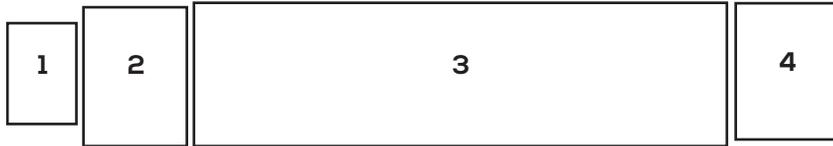
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>5 minutos</p>	<p>Dar a conocer los temas que se desarrollaran en el taller y generar interés en los temas a tratar.</p> <p>Establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del taller.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Pregunta de manera azarosa a cuatro NNA, los acuerdos que consideran de manera particular, son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y anótalos en una hoja de rotafolio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape.
<p>Actividad: torre de popotes.</p> <p>30 minutos</p>	<p>NNA a través de observar el propio proceso de aprendizaje, reflexionen respecto a esté, evaluando y modificando dicho proceso en beneficio del cumplimiento de metas y objetivos.</p>	<p>Forma equipos de 5 integrantes.</p> <p>Coloca los popotes en un lugar céntrico y accesible para todos los equipos.</p> <p>Indica las siguientes instrucciones a NNA:</p> <p>Por equipo tendrán 5 minutos para construir una torre de popotes que se mantenga firme y pueda sostenerse por sí misma. Yo (instructor o instructora) les indicare cuando deban iniciar y cuando deban finalizar.</p> <p>Es importante que una vez terminado el tiempo, indiques a los NNA NO desarmar la torre, si lograron construir una, o bien no reorganizar los popotes, aunque no hayan logrado armar su torre.</p> <p>Posteriormente mide con la cinta métrica, cada una de las torres que se lograron mantener firmes.</p> <p>Y registra en el pizarrón la medida correspondiente al equipo. Al finalizar el registro en el pizarrón, indica a NNA que ahora tendrán 3 minutos para que todos observen y se acerquen a conocer las torres de los demás equipos.</p> <p>Una vez concluidos los 3 minutos, solicita a todos los NNA regresar con su equipo a su lugar correspondiente y desarmar las torres hechas, si es el caso, y regresar los popotes al lugar de donde los tomaron.</p> <p>Menciona que: tendrán una segunda oportunidad para construir la torre, y antes de realizarla pueden reflexionar acerca de la estrategia que será utilizada, evaluando el primer intento y analizando cómo consideran deberían hacerlo ahora.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 6 paquetes grandes de popotes. • 1 gis • 1 cinta métrica. • Cronometro o reloj.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: torre de popotes.</p> <p>Duración 30 minutos</p>	<p>NNA a través de observar el propio proceso de aprendizaje, reflexionen respecto a esté, evaluando y modificando dicho proceso en beneficio del cumplimiento de metas y objetivos.</p>	<p>Proporciona 4 minutos, para la reflexión anterior y finalizado el tiempo, señala que: una vez que yo (instructor o instructora) indique que pueden iniciar la construcción de su torre, no podrán hablar entre ustedes. Da un plazo de 5 minutos para una nueva construcción de la torre. Al finalizar mide las torres y registra en el pizarrón.</p> <p>Con los resultados, compara la altura lograda en el primer intento vs la segunda construcción.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 6 paquetes grandes de popotes. • 1 gis • 1 cinta métrica. • Cronometro o reloj.
<p>Cierre</p> <p>Duración 15 minutos</p>	<p>A través de las preguntas de reflexión final, los NNA identifiquen su propia capacidad de construir y reconstruir el conocimiento.</p>	<p>Reflexión final:</p> <p>Solicita que un representante de cada equipo comente cómo fue que lograron en el segundo intento una altura mayor en comparación al primer intento, o si no se logró una mayor altura en la torre, porqué consideran qué fue así.</p> <p>Retoma los comentarios de los equipos, y oriéntalos hacia una reflexión sobre cómo, al estar conscientes del proceso que estaban llevando a cabo, pudieron modificar estrategias, actitudes, ritmos, mejorar el trabajo en equipo y el propio desempeño, y cómo estas modificaciones produjeron aprendizajes.</p> <p>Finalmente menciona que: a través de aprender a aprender, se tiene la capacidad de construir y reconstruir el conocimiento, por medio de la reflexión y autorregulación que cada persona hace acerca de su propio proceso de aprendizaje, donde la evaluación de éste es fundamental para transferirlo a nuevas situaciones.</p> <p>Aprender a reflexionar sobre el proceso de aprendizaje y permitirnos modificarlo, puede ser la diferencia entre lograr o no, lo que nos proponemos. Observar el propio proceso de aprendizaje, la actitud con que se enfrenta y las estrategias que se utilizan, permite ver el aprendizaje logrado, evaluar si el proceso fue adecuado, si la actitud aportó al proceso, si las estrategias se pueden flexibilizar y de esta manera tomar nuevas decisiones.</p>	

<p>Cierre</p> <p>Duración 15 minutos</p>	<p>A través de las preguntas de reflexión final, los NNA identifiquen su propia capacidad de construir y reconstruir el conocimiento.</p>	<p>Al observar reflexivamente el proceso de ejecución y al evaluar los resultados, se obtienen mayores aprendizajes, en comparación a que si sólo nos centramos en los resultados. Al observar las torres de los otros equipos, obtuvieron un aprendizaje que, en la vida cotidiana, significa aprender de la observación consciente de experiencias propias y ajenas.</p>	

Anexo 1.

La ruta deberá estar organizada de la siguiente manera:



1. Materiales.
2. Letrero de "inicio"
3. Recorrido de aprox. 7 metros. Traza las líneas verticales con masking tape de colores.
4. Letrero de "meta"

Anexo 2.

INSTRUCCIONES.

Ustedes conforman un equipo que deberá resolver varias pruebas de destreza física, en diferentes condiciones.

NO es una competencia entre equipos, o entre ustedes.

Cada integrante del equipo debe poner mucha atención a su propio proceso, es decir a lo que siente, lo que piensa, y la forma en que está resolviendo las dificultades que se presenten en su camino.

1. Lo primero que deben hacer es asignar a cada integrante, los siguientes roles:

- 1 líder.
- 2 integrantes que serán vendados de los ojos.
- 2 integrantes que serán atados de los pies.
- 2 integrantes que no podrán utilizar la mano que habitualmente utilizan.

2. Para cada rol, existen las siguientes funciones específicas:

Líder: Deberás organizar al equipo. Registra el tiempo desde que inician, hasta que finalice la actividad (por medio de un reloj o teléfono celular).

Una vez que inicie la actividad NO podrás en ningún momento tocar a algún miembro del equipo, sin embargo, serás la única persona que podrá guiar a tus compañeros en la última prueba.

Tus compañeros tendrán los ojos vendados, por lo que deberás indicarles el camino, evitando que salgan de las líneas verticales, si alguno sale del camino deberá iniciar de nuevo la prueba.

Integrantes que NO podrán utilizar la mano que habitualmente utilizan: deberán colocar hacia la espalda, la mano que regularmente utilizan, por ejemplo, si utilizas siempre la mano derecha, debes colocarla hacia atrás y realizar toda la actividad con la mano izquierda. Cuando te sea señalada la partida, deberán llenar un vaso de agua y llevarlo hasta la meta, conservando toda el agua en su interior. Serán los primeros en salir de la línea de "inicio".

Integrantes que serán atados de las piernas: cada integrante deberá juntar ambas piernas y con ayuda de un listón, unir las a la altura de la pantorrilla. Cuando tus compañeros que no pueden utilizar las manos, lleguen a la meta, ustedes colocaran la pelota de ping-pong, en una cuchara, y deberán avanzar con la cuchara en la mano sin que se caiga la pelota, hasta llegar a la meta. Si la pelota se cae deberán iniciar nuevamente.

Integrantes que serán vendados de los ojos: una vez que los dos integrantes que están atados de las piernas lleguen a la meta, cada uno de ustedes deberá tomar 2 globos y avanzar, siempre y cuando tengan los ojos cubiertos.

El líder del equipo es la única persona que podrá indicarles el camino, manteniéndolos dentro de las líneas verticales de su trayectoria, una vez que comiencen a caminar, deberán inflar, cada uno, los 2 globos, logrando inflarlos antes de llegar a la meta.

IMPORTANTE: si salen del camino deberán iniciar nuevamente.

Anexo 3.

Cada equipo asignará los siguientes roles:

- 1 líder, quien será el responsable de cronometrar el tiempo desde que inicie la actividad, hasta que termine (por medio de un reloj o teléfono celular). Una vez que los integrantes inicien la ruta no puede tocarlos, solo puede hablarles).
- 2 integrantes no podrán utilizar la mano que habitualmente utilizan, por lo que deberán colocarla hacia la espalda.
- 2 integrantes se amarrarán las piernas con un listón, cada uno, a la altura de la pantorrilla de tal forma que al caminar sus pasos sean muy cortos o bien para llegar a la meta decidan brindar.
- 2 integrantes deberán cubrir sus ojos con una venda, cada uno.

En todo momento el líder será el responsable de organizar al equipo y registrar el tiempo. Una vez que los integrantes del equipo comiencen la ruta, NO podrá en ningún momento tocarlos. Y será la única persona que podrá guiar a sus compañeros en la última prueba.

Anexo 4.

Actividades que de forma concreta cada uno de los NNA, de cada equipo debe realizar:

- 1) La actividad comienza con los integrantes, que no podrán hacer uso de la mano que habitualmente utilizan. Cuando indiques el inicio de la actividad, deberán llenar un vaso de agua y llevarlo hasta la meta, conservando toda el agua en su interior, con la mano que no ocupan habitualmente.
- 2) Una vez que lleguen a la meta, los integrantes que se ataron de las piernas, deberán avanzar con la cuchara en la mano sin que se caiga la pelota de ping-pong que estará dentro de la cuchara.
- 3) Finalmente, cuando lleguen a la meta, podrán iniciar los integrantes que se encuentran vendados de los ojos, quienes deberán inflar 2 globos, cada uno, antes de llegar a la meta, para esta última prueba el líder del equipo es la única persona que podrá hablar para indicarles el camino, manteniéndolos dentro de las líneas verticales de su trayectoria, evitando que choquen entre ellos.

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES

PREAMBULO

La presente carta descriptiva y contenidos de soporte forman parte de la estrategia de la organización para el fortalecimiento de habilidades socio-emocionales de jóvenes en riesgo de violencia, que son atendidos por el programa Escuelas Construyendo Paz en el Norte de México (ECPaz), a través de la estrategia de prevención primaria de la violencia y el delito, y que se relaciona con los siguientes objetivos:

Objetivo Estratégico 1: Las escuelas desarrollan entornos seguros que fomenten un modelo de cultura de paz, y alienten a los jóvenes en riesgo de violencia a permanecer en el sistema escolar y mejorar su rendimiento académico.

Objetivo Estratégico 2: Los jóvenes en riesgo de violencia tienen acceso a las oportunidades de educación, orientación vocacional y profesional disponibles, a través de la vinculación del sector privado para aumentar la empleabilidad.

Objetivo Estratégico 3: Los jóvenes en riesgo de violencia fortalecen su liderazgo, habilidades y conocimiento cívico y son fortalecidos para defender sus derechos y promover una cultura de paz.

Éste es el cuarto de una serie de 10 temas que conforman la mencionada estrategia.

A continuación, se desarrolla lo referente al tema a implementar y que da título al documento.

Principios operativos: Actitudes

Incentivar la indagación



Motivar que los niños y niñas investiguen por su cuenta y se den la oportunidad de experimentar directamente para profundizar en su aprendizaje es una actitud importante cuando se implementan los talleres, ya que permite mantener una perspectiva abierta y de permanente construcción frente al conocimiento, reforzar el impulso por integrar la información ausente, fomentar su autonomía y reforzar su auto-estima. En ese sentido, es recomendable el incorporar alternativas de indagación y de auto-aprendizaje en las actividades.

Estrategia nacional: principios operativos, base de la transformación cultural.
Plan estratégico 2015-2018.

JUSTIFICACIÓN

Dentro de las habilidades socioemocionales, se encuentra la resolución de problemas, entendiendo de antemano que no sólo en clase de matemáticas se pone en práctica dicha habilidad, ya que en el día a día se resuelven problemas, desde los más cotidianos o básicos, hasta los que tienen un significado profundo para cada persona.

Los procesos cognitivos que intervienen en la resolución de problemas incluyen: explorar y comprender, representar y formular, planificar y ejecutar, controlar y reflexionar. A medida que las personas afrontan, estructuran, representan y resuelven problemas auténticos que describen exigencias vitales, pueden encaminarse hacia una solución de un modo que traspase sus propios límites.

Otras competencias que actúan paralelamente son la creatividad, la búsqueda de información, trabajo en equipo, flexibilidad y toma de decisiones. Esta última, en específico es una habilidad de suma trascendencia para la vida de NNA, ya que brinda mayor capacidad de autonomía y le aportará mayor satisfacción consigo mismo.

Tomar decisiones es una de las tareas más habituales, tanto que a veces se realiza de manera casi mecánica. Sin embargo, se trata de un proceso propio que NNA deben conocer, ya que durante su vida diaria las decisiones que toman pueden acercarlos o, por el contrario, alejarlos de sus metas y proyecto de vida.

Objetivo general:

Promover la inteligencia lógico-matemática de NNA, a través de la resolución de problemas y toma de decisiones, fomentando el uso cotidiano de dicha inteligencia.

Objetivos particulares:

1. Identificar a través de la autoobservación, las actitudes y estilos de solución de problemas, para que NNA identifiquen cuáles facilitan la resolución de sus problemas.
2. Reconocer las etapas en la solución de problemas (definición y formulación del problema, generación de soluciones alternativas, toma de decisiones, puesta en práctica y verificación de la solución) a través de una dinámica lúdica, para que NNA integren dichas etapas a sus propios estilos de solución.
3. Analizar los factores que intervienen en la toma de decisiones (racional y emocional), para que NNA comprendan cómo dichos factores intervienen en el proceso de toma de decisiones.
4. Examinar el proceso en la toma de decisiones, con la finalidad de fomentar en NNA la toma de decisiones consciente y autónoma.

PLANEACIÓN DIDÁCTICA	
Dirigido a:	Duración:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estudiantes de Primaria. ✓ Estudiantes de Secundaria. ✓ Estudiantes de Educación Media Superior (EMS). 	3 sesiones de 50 minutos cada una.
Contenido temático:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué es un problema? 2. Actitudes ante el problema y estilos de solución. 3. Etapas en la solución de problemas. 4. La toma de decisiones. 5. El proceso en la toma de decisiones. 	
Recursos didácticos:	
<ul style="list-style-type: none"> • 3 hojas de rotafolio • Plumones de colores • Masking tape • Tangram (1 por pareja) • Cubo soma (1 por pareja) • 3 hojas impresas con las figuras a realizar en el tangram • 3 hojas impresas con las figuras a realizar en cubo soma • Billetes de juguete, de diferente denominación • 10 Cartulinas de diversos colores 	<ul style="list-style-type: none"> • 5 tijeras • 5 resistentes adhesivos • 5 reglas de plástico • 1 botella de plástico de un litro de capacidad, llena con agua • 6 pares de dados grandes • 6 tapetes de serpientes y escaleras (para lo cual se tendrán que mandar a imprimir tapetes con el tamaño suficiente para que cada NNA pueda pararse en la casilla que caiga).

SESIÓN 1. RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS		
Inicio	Desarrollo	Cierre
Bienvenida y presentación	<ol style="list-style-type: none"> 1. La inteligencia lógico-matemática en la resolución de problemas. 2. Dinámica: tangram y cubo soma. 	Conclusiones
Tiempo estimado:		
5 minutos	35 minutos	10 minutos
SESIÓN 2. ETAPAS EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS		
Inicio	Desarrollo	Cierre
Bienvenida y presentación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Etapas en la solución de problemas. 2. Dinámica: el puente. 	Conclusiones
Tiempo estimado:		
5 minutos	40 minutos	5 minutos
SESIÓN 3. TOMA DE DECISIONES		
Inicio	Desarrollo	Cierre
Bienvenida y presentación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dinámica: serpientes y escaleras. 2. Las emociones y la toma de decisiones. 	Conclusiones
Tiempo estimado:		
5 minutos	40 minutos	5 minutos

DESARROLLO

SESIÓN 1. RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Secuencia de sesión:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bienvenida y presentación. 2. La inteligencia lógico-matemática en la resolución de problemas. 3. Dinámica: tangram y cubo soma. 4. Cierre.
Previo al taller:
<p>Para el desarrollo de la presente sesión, NNA deberán formar parejas, colocando su mesa-banco frente a frente, si te es conveniente, pide a NNA su colaboración para que antes de dar inicio a la sesión formen las parejas y redistribuyan el mobiliario, para aprovechar el tiempo disponible.</p> <p>6 figuras impresas previamente: 3 figuras para tangram y 3 figuras para cubo soma. Considera el tamaño de la impresión, ya que serán colocadas en el pizarrón, por lo que tendrán que ser lo suficientemente grande para que todos los NNA puedan observarlas.</p>

Nombre de la actividad/tema a desarrollar.	Objetivo	Desarrollo	Materiales	Duración
Bienvenida y presentación	Mencionar los temas que se desarrollarán en el taller y establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y posteriormente anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape. 	5 minutos
La inteligencia lógico-matemática en la	Identificar a través de la autoobservación, las	<p>Aborda los siguientes puntos, con apoyo del marco teórico:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es un problema? 		10 minutos

<p>resolución de problemas</p>	<p>actitudes y estilos de solución de problemas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Actitudes ante el problema • Estilos de solución 		
<p>Dinámica: tangram y cubo soma</p>		<p>Una vez que NNA han formado parejas, colocando su mesa-banco frente a frente. Proporciona a cada pareja, un Tangram.</p> <p>Deberán realizarse 3 figuras diferentes, las cuales previamente fueron seleccionadas e impresas por ti (facilitador/facilitadora). En el anexo 1 encontraras varias opciones para que selecciones 3.</p> <p>Coloca en el pizarrón, la imagen impresa de la figura a realizar. El tiempo que deberás asignar para la realización de cada figura es de 3:00 minutos.</p> <p>Una vez terminado el tiempo para las 3 figuras del tangram, proporciona a cada pareja un cubo soma. De igual manera deberán realizarse tres figuras diferentes (en el anexo 1 encontraras varias opciones para que selecciones 3), para cada figura se asignaran 3:00 minutos.</p> <p>En ambos casos, iniciando la dinámica, no pueden hablar entre ellos y ningún NNA podrá utilizar su mano derecha, la actividad se realizará sólo con la mano izquierda.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tangram (1 por pareja). • Cubo Soma (1 por pareja). • 3 hojas impresas con las figuras a realizar en el tangram. • 3 hojas impresas con las figuras a realizar en cubo soma. 	<p>25 minutos</p>

		<p>El Tangram es un recurso que se utilizó en el tema de Autorregulación, sin embargo, es de gran utilidad en la presente sesión, ya que permite evidenciar la actitud que cada NNA adopta ante problemas que ya conoce, o son cotidianos para ellos, y la actitud y estilo de solucionar nuevos problemas, como formar figuras en el cubo soma.</p>		
Cierre	<p>Identificar a través de las preguntas de reflexión final, las propias actitudes y estilos, en la solución de problemas.</p>	<p>Al finalizar la dinámica analiza con el grupo: ¿Cómo se sintieron? ¿Qué actividad les pareció más difícil? Y ¿por qué? ¿Qué actitudes y estilos de solución, pudieron identificar en ellos mismos?</p> <p>A través de los comentarios que sean expresados, reitera cuáles son las actitudes y estilos de solución más idóneos.</p>		10 minutos

SESIÓN 2. ETAPAS EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Secuencia de sesión:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bienvenida y presentación. 2. Etapas en la solución de problemas. 3. Dinámica: el puente. 4. Cierre.
Previo al taller:
<p>Antes de dar inicio a la sesión, coloca preferentemente hacia la pared los bancos, para tener espacio suficiente y realizar la actividad lo más libre que sea posible. Si es viable gestiona con anticipación un espacio más amplio que el salón de clases.</p>

Nombre de la actividad/tema a desarrollar.	Objetivo	Desarrollo	Materiales	Duración
Bienvenida y presentación	Mencionar los temas que se desarrollarán en el taller y establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y posteriormente anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape. 	5 minutos
Etapas en la solución de problemas	Conocer las etapas en la solución de problemas y ponerlas en práctica a través de la dinámica.	<p>Explica brevemente las etapas en la solución de problemas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Definición y formulación del problema. 2. Generación de soluciones alternativas. 3. Toma de decisiones. 4. Puesta en práctica y verificación de la solución. 		10 minutos

<p>Dinámica: el puente.</p>		<p>Forma 5 equipos, aprox. de 8 personas. El número de integrantes puede variar, dependiendo del número de NNA que hayan asistido.</p> <p>Proporciona a cada equipo \$ 850 pesos (en billetes de juguete), e indica las instrucciones:</p> <p><i>El objetivo es construir un puente con las siguientes especificaciones:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Debe medir 15 cm de altura ✓ 10 cm de ancho ✓ 40 cm de largo ✓ Resistir 1 botella de un litro con agua, por al menos 10 segundos. <p><i>Los materiales que pueden utilizar, con sus respectivos precios, son los siguientes:</i></p> <p>-1 Cartulina \$ 250, solo puedes comprar máximo 2 cartulinas. -1 Tijeras \$ 250 -1 Resistol adhesivo \$ 250 -1 Regla \$ 250</p> <p>Una vez dichas las instrucciones y aclarados los precios de los materiales, proporciona 5 minutos para que cada equipo determine qué materiales comprará. Posteriormente un representante de cada equipo deberá pasar a comprarte dicho material.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Billetes de juguete, de diferente denominación. • 10 Cartulinas de diversos colores. • 5 tijeras. • 5 resistoles adhesivos. • 5 Reglas de plástico. • 1 botella de plástico de un litro de capacidad, llena con agua. 	<p>30 minutos</p>
-----------------------------	--	---	--	-------------------

		<p>Si consideras que te es de utilidad, puedes imprimir el anexo 2, para que NNA observen las especificaciones del puente y la lista de materiales, con sus respectivos precios.</p> <p>Todos los equipos iniciaran al mismo tiempo, por lo que deberás señalar el inicio y termino del tiempo programado, que será de 15 minutos.</p> <p>Una vez transcurrido el tiempo, corrobora con los equipos que hayan logrado construir el puente, el cumplimiento de las medidas y la resistencia de la botella con agua.</p>		
Cierre	Reiterar las etapas en la solución de problemas.	<p>Reitera las etapas en la solución de problemas y menciona que: <i>durante el día, se toman decisiones para solucionar problemas, y aunque es una de las tareas más habituales, tanto que a veces se realiza de manera casi mecánica, se trata de un proceso amplio y de análisis constante, ya que durante tu vida cotidiana la forma en que resuelvas tus problemas y tomes decisiones, pueden acercarte o, por el contrario, alejarte de tus metas y proyecto de vida.</i></p>		5 minutos

SESIÓN 3. TOMA DE DECISIONES

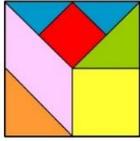
Secuencia de sesión:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bienvenida y presentación. 2. Dinámica: serpientes y escaleras. 3. Las emociones y la toma de decisiones. 4. Cierre.
Previo al taller:
Antes de dar inicio a la sesión, te será de utilidad pedir la colaboración de NNA para que coloquen el mobiliario hacia los costados del salón, para tener el mayor espacio posible, en medio del salón.

Nombre de la actividad/tema a desarrollar.	Objetivo	Desarrollo	Materiales	Duración
Bienvenida y presentación	Mencionar los temas que se desarrollarán en el taller y establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.	Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre. Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y posteriormente anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla.	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape. 	5 minutos
Dinámica: serpientes y escaleras	Identificar los factores racionales y emocionales que intervienen en la toma de decisiones, con la finalidad de fomentar en NNA la toma de decisiones consciente y autónoma.	Forma 6 equipos, el número de integrantes de cada equipo dependerá del número de NNA que estén presentes. Proporciona a cada equipo un tapete de serpientes y escaleras (anexo 3), un par de dados y billetes de juguete de diferente denominación.	<ul style="list-style-type: none"> • 6 pares de dados grandes. • 6 tapetes de serpientes y escaleras (para lo cual se tendrán que mandar a imprimir tapetes con el tamaño suficiente para que cada 	30 minutos

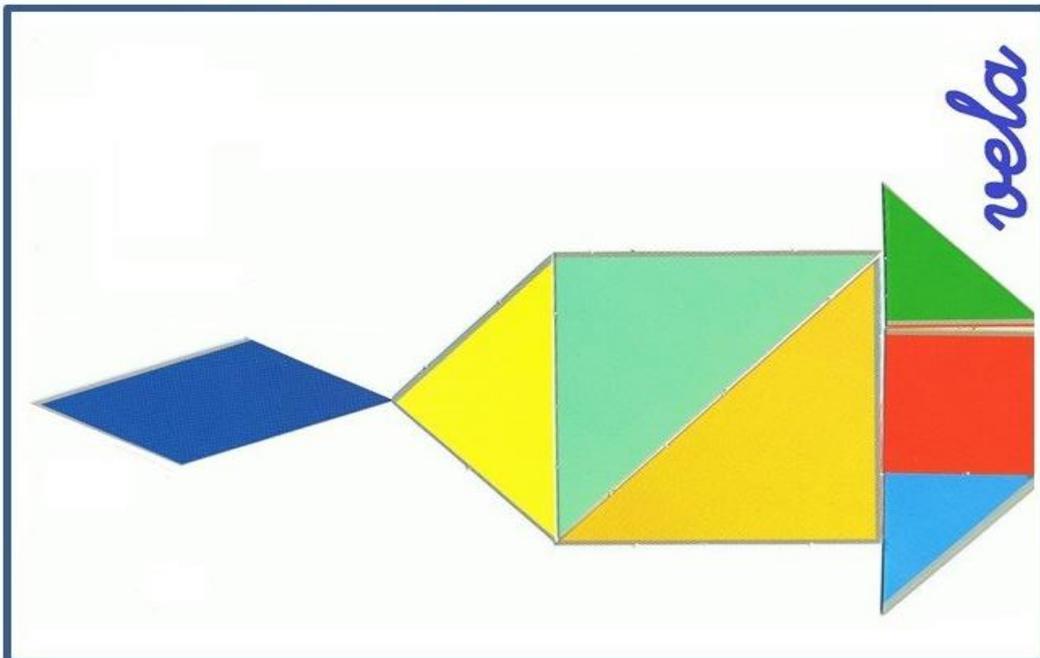
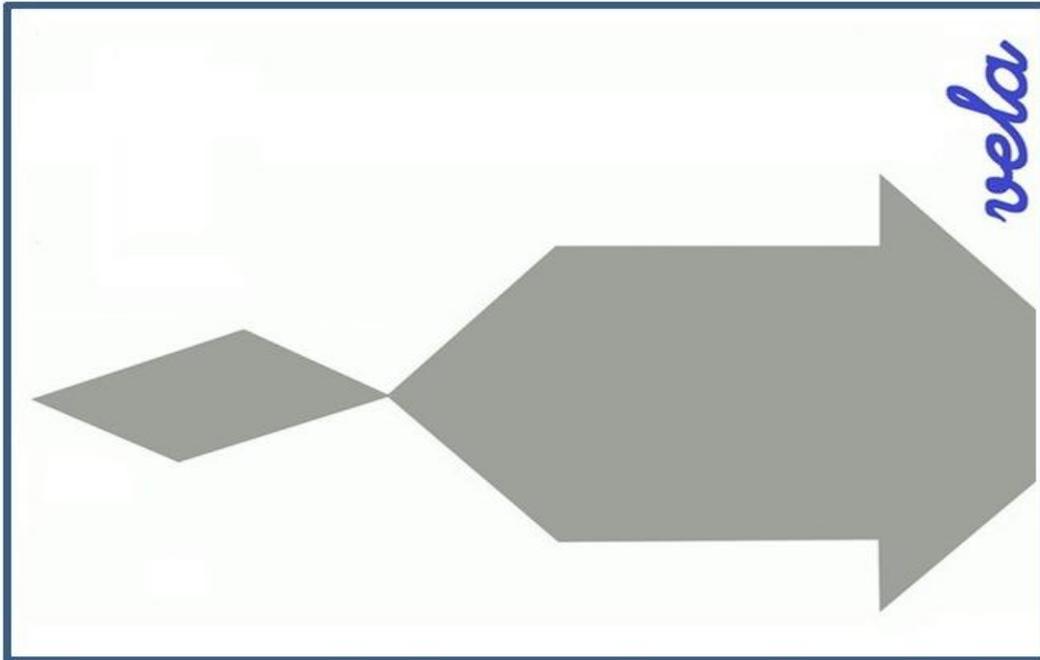
		<p>Dentro de cada equipo, un NNA representara al banco, por lo que será el/la responsable de proporcionar a cada integrante de su equipo, un total de \$300 pesos, además de cobrar y observar que se cumplan las reglas del juego.</p> <p>El juego de serpientes y escaleras consiste en que un NNA tira los dados, contabiliza los puntos y avanza en el tablero, el número de casillas correspondiente al número total de puntos que resulto del tiro de los dados.</p> <p>Cuando un NNA caiga en una casilla que marca la serpiente se tendrá la opción de pagar \$100 pesos al banco y evitar no caer, sin embargo, se deberán retroceder 2 casillas.</p> <p>Si se cae en una casilla inmediata a una escalera, se podrá tener la elección de pagar \$200 pesos al banco por subir la escalera. Únicamente se podrá realizar la acción anterior cuando se encuentre a una casilla de distancia la escalera.</p> <p>Si al tirar los dados ambos caen mostrando el mismo número, el banco proporcionara al NNA \$150 pesos.</p> <p>Proporciona en total 20 minutos para que los equipos realicen la dinámica.</p>	<p>NNA pueda pararse en la casilla que caiga).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Billetes de juguete de diferente denominación. 	
--	--	--	---	--

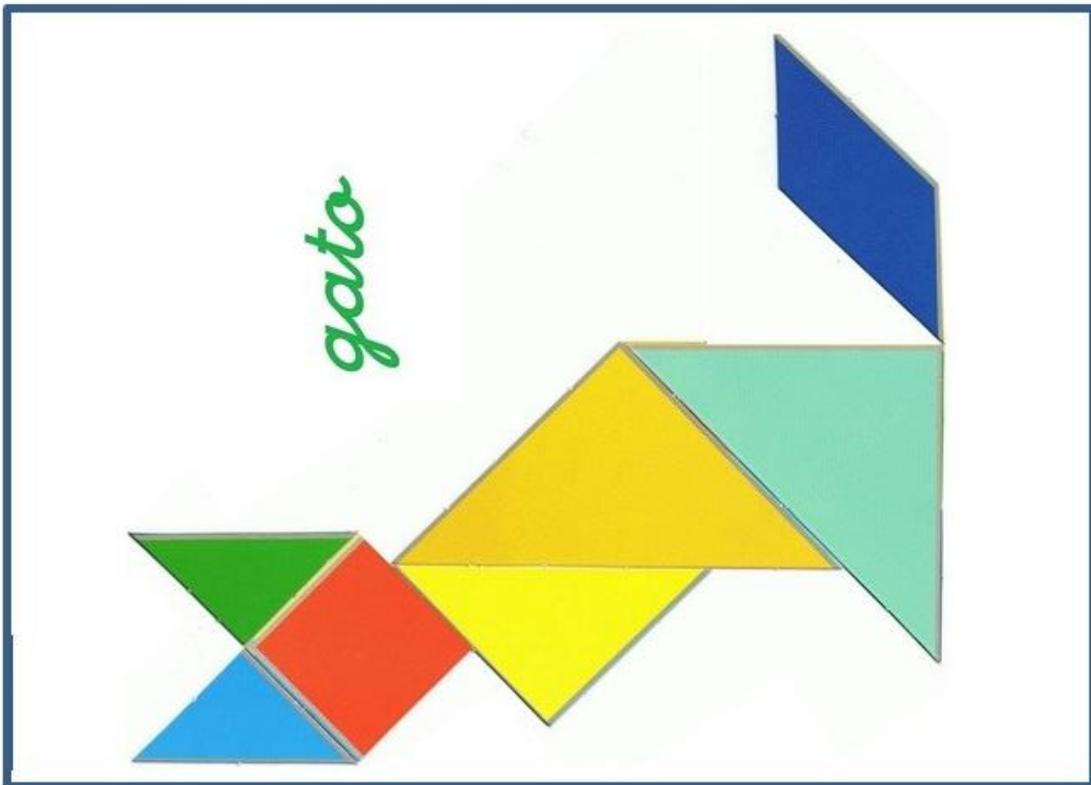
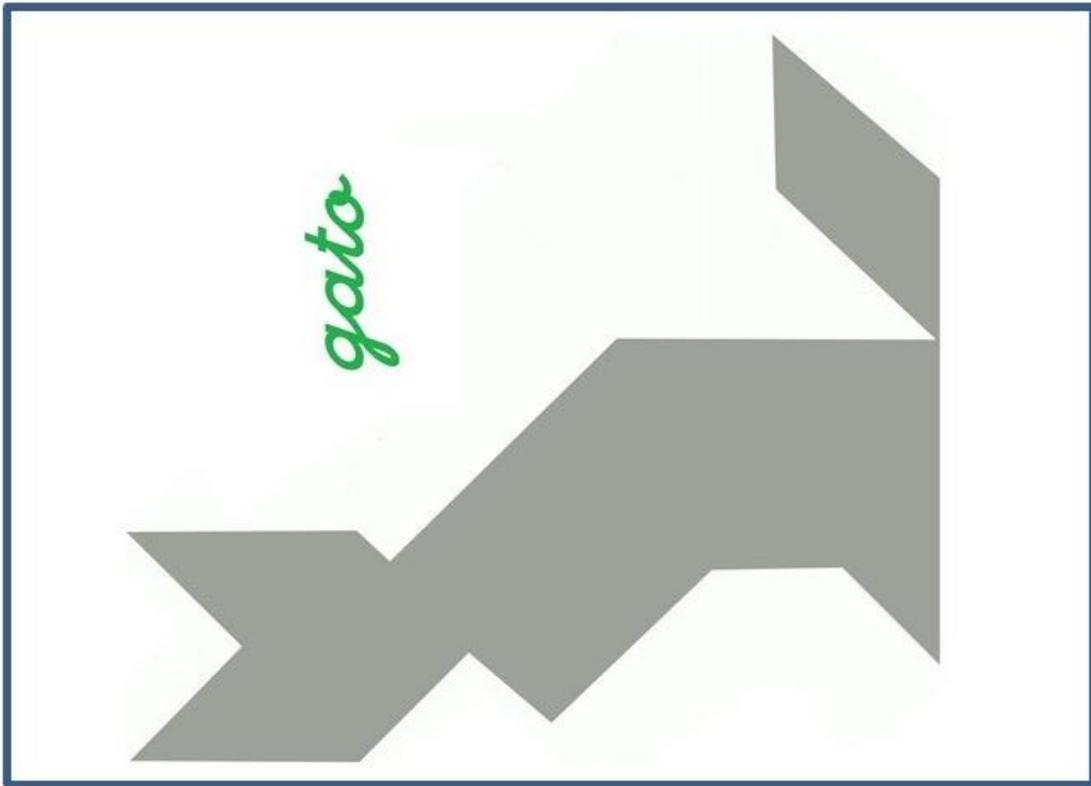
<p>Las emociones y la toma de decisiones</p>		<p>Al concluir la dinámica analiza junto con los NNA, si alguien logro llegar a la meta, ¿quién gasto todo su dinero?, ¿quién no gasto nada?, ¿por qué decidieron pagar o no pagar?</p> <p>Analiza junto con ellos, acerca de la influencia de las emociones al momento de tomar una decisión. El tema sobre, la hipótesis del marcador somático te auxiliara para desarrollar el tema acerca de las emociones y la toma de decisiones.</p>		<p>10 minutos</p>
<p>Cierre</p>	<p>Corroborar aprendizajes adquiridos.</p>	<p>Finalmente pregunta de manera azarosa a NNA los aprendizajes que consideran haber adquirido.</p>		<p>5 minutos</p>

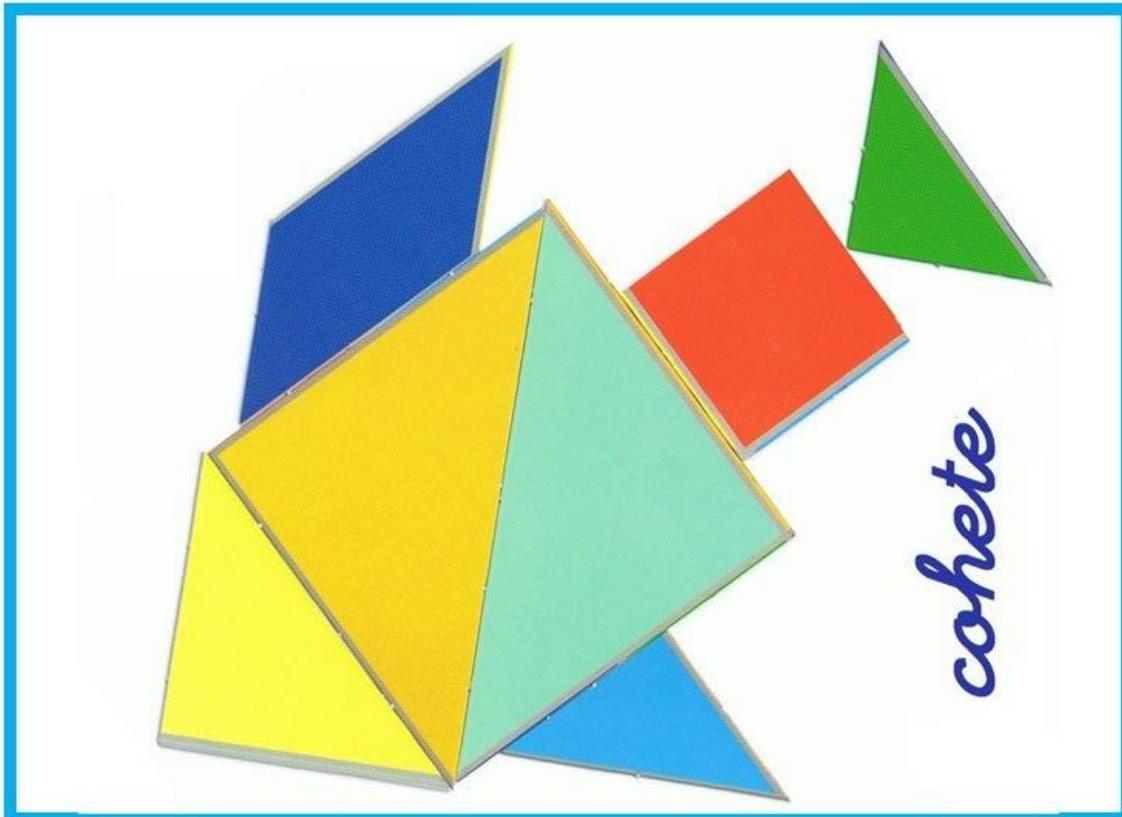
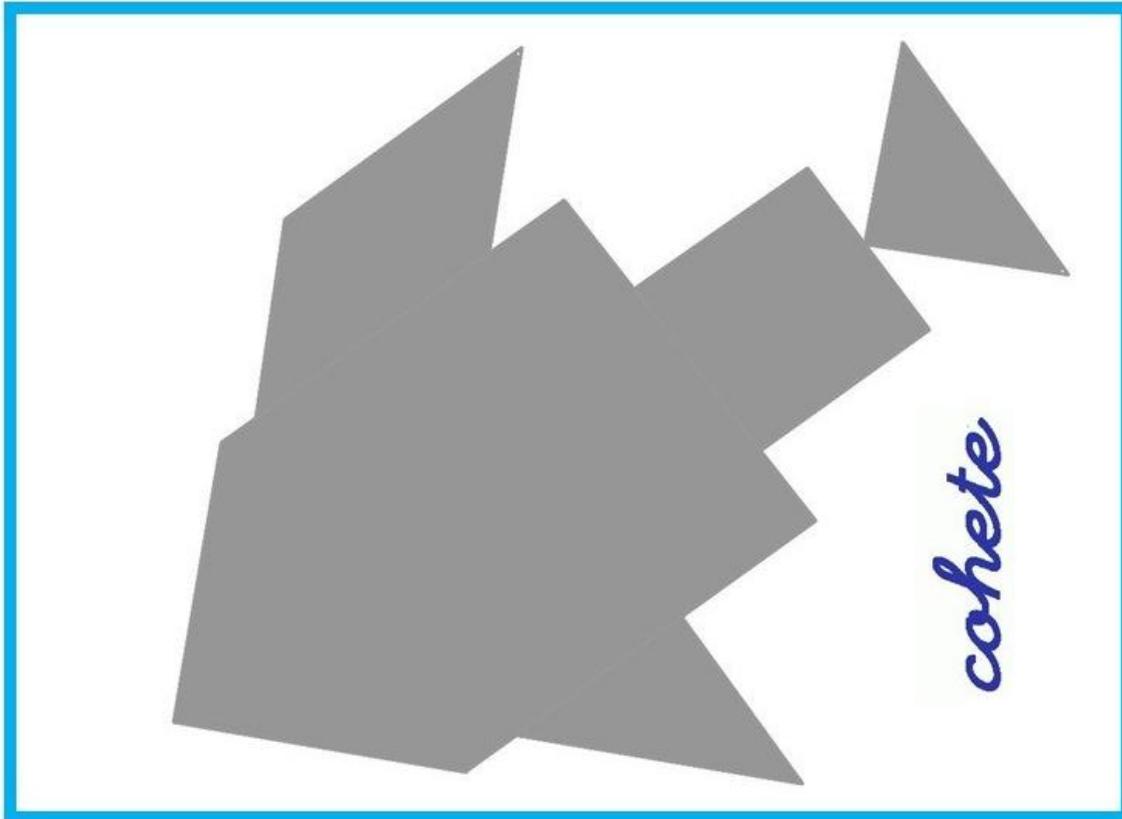
ANEXO 1

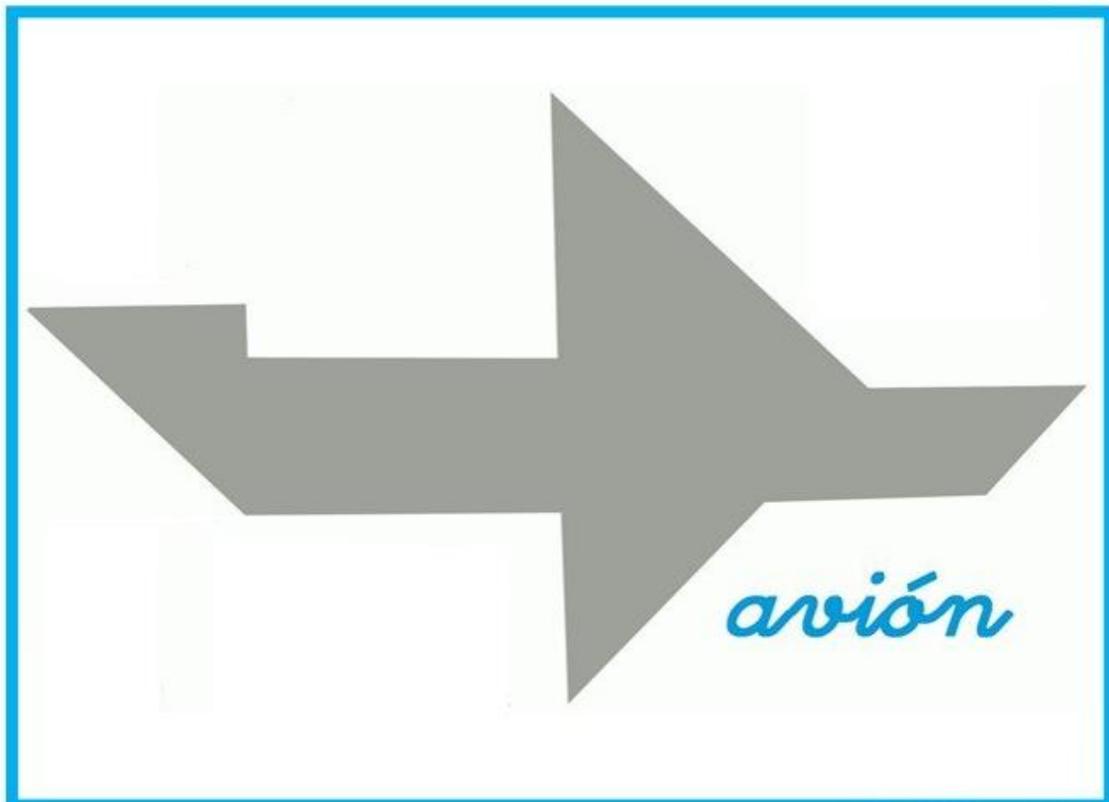


El Tangram es un juego chino muy antiguo llamado Chi Chiao Pan, que significa "tabla de la sabiduría". Consta de siete piezas o "tans": 1 cuadrado, 5 triángulos de diferentes formas, y 1 paralelogramo. El juego consiste en usar todas las piezas para construir diferentes formas.









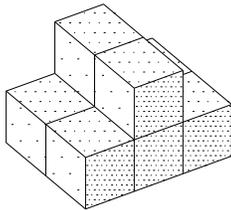




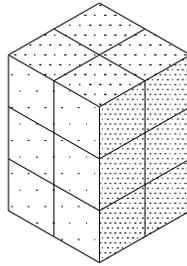
Cubo Soma. Es un rompecabezas compuesto por 7 piezas que forman un cubo de 3 x 3 x 3, las piezas también pueden ser utilizadas para hacer una variedad de figuras 3D.

FIGURAS SIN UTILIZAR TODAS LAS PIEZAS

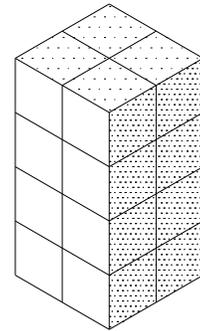
Usando el número de piezas que se indica, trata de formar las siguientes figuras:



2 piezas

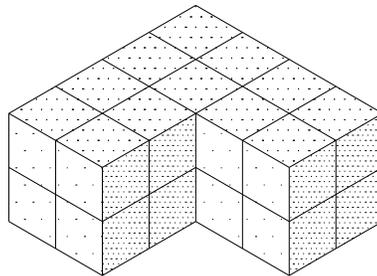
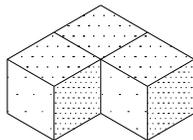


3 piezas

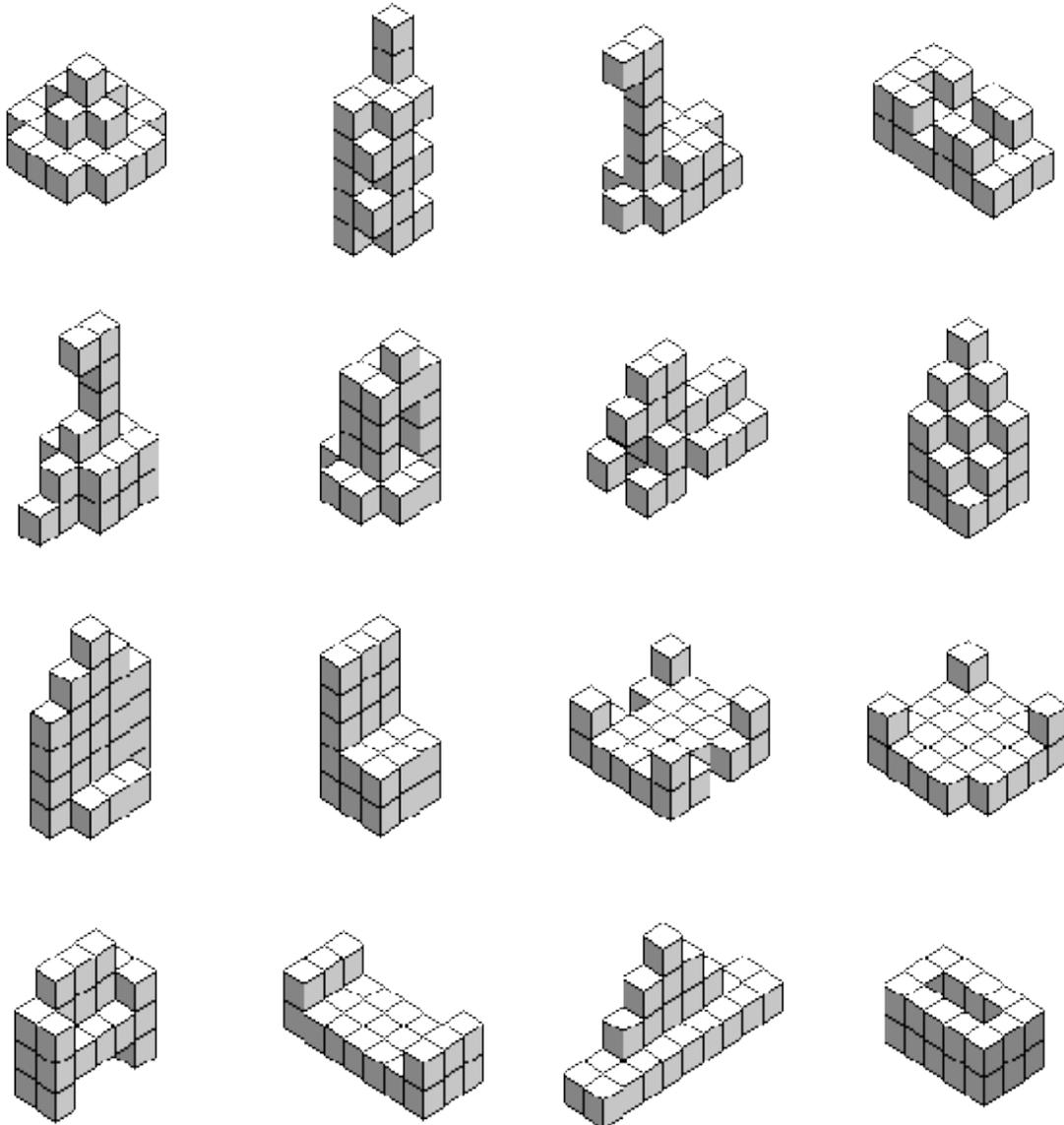


4 piezas

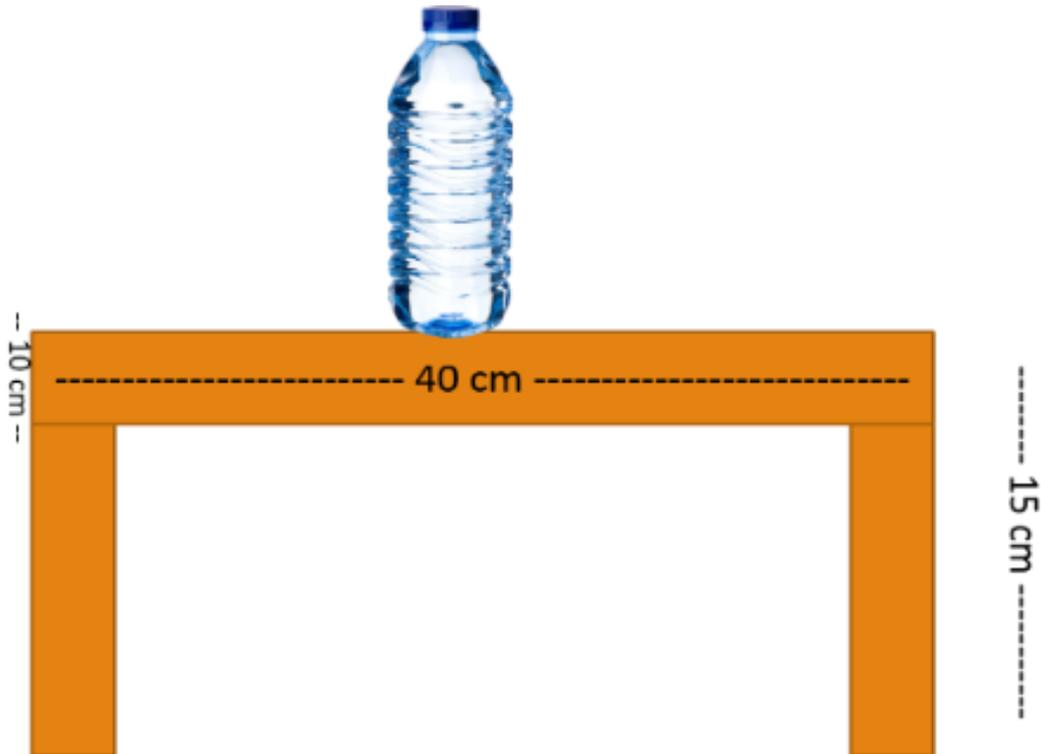
Trata de armar una figura que tenga la misma forma que la pieza más pequeña, utilizando las 6 piezas restantes como se muestra a continuación:



FIGURAS UTILIZANDO TODAS LAS PIEZAS



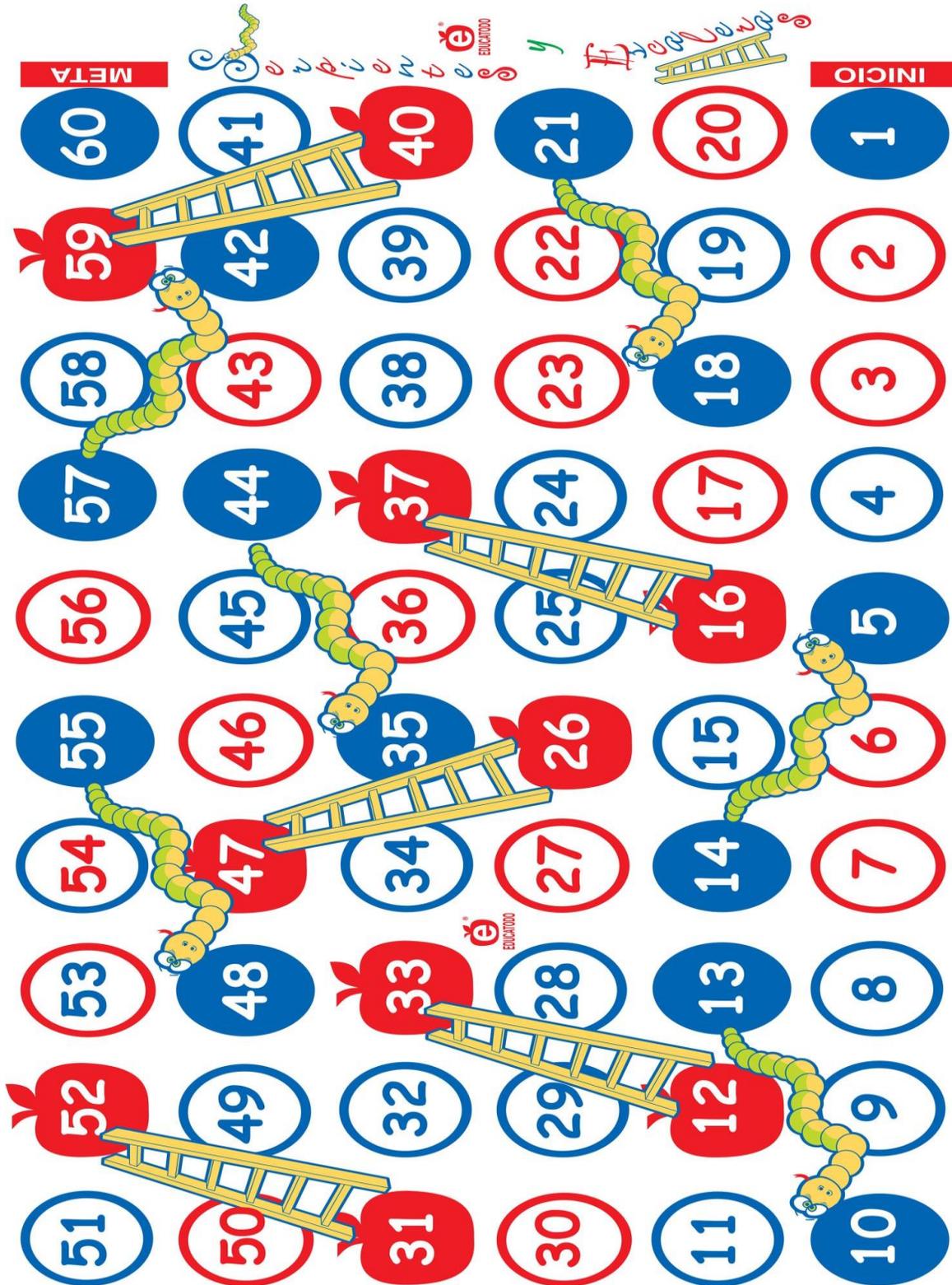
ANEXO 2



Los materiales que pueden utilizar, con sus respectivos precios, son los siguientes:

- 1 Cartulina **\$250**, solo puedes comprar máximo 2 cartulinas
- 1 Tijeras **\$250**
- 1 Resistol adhesivo **\$250**
- 1 Regla **\$250**

ANEXO 3



META

60	41	40	21	20	1
59	42	39	22	19	2
58	43	38	23	18	3
57	44	37	24	17	4
56	45	36	25	16	5
55	46	35	26	15	6
54	47	34	27	14	7
53	48	33	28	13	8
52	49	32	29	12	9
51	50	31	30	11	10

INICIO

e n p i e n t e e EDUCADO y H y e a l u a d o

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

La mayor parte de las teorías psicológicas que han efectuado estudios sobre el aprendizaje ha intentado también comprender cómo se produce el proceso de solución de un problema.

Thorndike fue uno de los primeros autores que intentó describir el proceso de pensamiento y resolución de problemas. A través de sus experiencias con animales observó cómo cuando éstos se encontraban encerrados en un laberinto, hallaban la salida por ensayo y error, probando varias respuestas al azar hasta que una de ellas funcionaba. Resolver tareas como la salida de un laberinto o la realización de un rompecabezas supone que el sujeto va probando diferentes respuestas hasta que puede resolver el problema y, por ello, el proceso de resolución de problemas puede ser concebido como un **aprendizaje de respuestas**.

Una de las aportaciones más importantes del enfoque gestáltico es la consideración de la existencia de dos tipos de pensamientos: reproductivo y productivo. *El pensamiento reproductivo* se basa en la aplicación de habilidades o conocimientos adquiridos con anterioridad. Mientras que el *pensamiento productivo* se basa en la creación de una nueva solución al problema a través del descubrimiento de una nueva organización perceptiva o conceptual. **La solución de un problema supone, pues, la reestructuración y búsqueda de una nueva organización y forma parte, por tanto, del pensamiento productivo.**

Otra aproximación diferente al estudio de la resolución de problemas es la desarrollada por **J. Piaget**. Esta perspectiva amplía la visión de los planteamientos descritos previamente, ya que añade un nuevo elemento a considerar en el momento de estudiar los procesos de resolución de problemas: el desarrollo cognitivo del sujeto. En relación con aspectos del desarrollo del conocimiento, Piaget utilizó la solución de problemas como un intento de estudiar el proceso implicado en el crecimiento mental del niño. De este modo, consideró que **la habilidad para resolver problemas está relacionada con el desarrollo ontológico de determinadas estructuras mentales**. Así, mostró cómo el sujeto afronta y resuelve los problemas de forma diferente según su estado de desarrollo. La estructura cognitiva condiciona no sólo la forma de resolver el problema, sino también la solución construida por el sujeto. Estas diferencias, que claramente se evidencian a lo largo del desarrollo del niño, pueden también aparecer en el pensamiento adulto.

De esta manera Piaget estableció diferentes estadios del desarrollo del pensamiento:

a) *Sensoriomotor (0-2 años)*, que se caracteriza por la capacidad para imitar las acciones de los otros, combinar acciones simples y producir otras nuevas, asimismo, existe ya cierta evidencia de la intencionalidad de la conducta.

b) Durante el *preoperatorio* (2-7 años) el niño pasa de ser un bebé a la primera infancia, adquiriendo un sentido intuitivo de conceptos como el de número o el de la casualidad, haciendo uso de ellos en una situación práctica, pero no puede utilizarlos de un modo sistemático o lógico. Por ejemplo, un niño de 3 años elegiría un montón de dulces cuando estén esparcidos en una superficie amplia, pero cambiará su juicio cuando la misma cantidad de dulces haya sido agrupada en una superficie más pequeña.

c) Mientras que durante el período de las *operaciones concretas* (7-11 años) el niño es capaz de utilizar las relaciones causales y cuantitativas. Puede estimar que el número de dulces en un montón permanece constante mientras no se le añada o quite nada.

d) Finalmente, cuando el niño accede al pensamiento de las *operaciones formales* (a partir de los 11 ó 12 años) es cuando muestra capacidad para trabajar con conceptos abstractos y, por lo tanto, emplea su pensamiento hipotético-deductivo para formular y comprobar hipótesis.

Gracias a los trabajos de Piaget, **Gardner** sustento la **inteligencia lógico-matemática**. Desde la propuesta de las inteligencias múltiples se define la inteligencia lógico-matemática como **la capacidad para construir soluciones y resolver problemas, estructurar elementos para realizar deducciones y fundamentarlas con argumentos sólidos**.

Gardner señala que la inteligencia lógico-matemática abarca numerosas clases de pensamiento. En su opinión, esta inteligencia comprende tres campos amplios, aunque interrelacionados: la matemática, la ciencia y la lógica.

El trabajo de esta inteligencia solo se asimila al desarrollo numérico, pero es mucho más profunda que eso. Analizando el nombre se puede notar que además de matemática, esta inteligencia es **lógica**, teniendo en claro esta perspectiva se permitirá un mejor estímulo de la misma. Al referirse a la lógica se habla de clasificar, ordenar, crear mapas conceptuales, establecer parámetros, dejando en claro que no solo se trata de números.

En el desarrollo de esta inteligencia, en los seres humanos dotados de la misma, el campo de acción mental dentro del proceso de resolución de los problemas es con frecuencia extraordinariamente rápido, logrando dicha rapidez que realice de manera simultánea, muchas variables y a la vez crea diversas hipótesis que va resolviendo y descartando de manera natural.

La naturaleza no verbal de la inteligencia matemática logra un efecto directo, rápido y espontáneo, que permite construir la solución a los problemas conjuntamente con su articulación. **Alcanza la manera de identificar modelos, hacer cálculos, formular y verificar hipótesis o supuestos, utilizando el método científico y el razonamiento inductivo y deductivo**. Utiliza la sensibilización de los esquemas y las relaciones lógicas, las afirmaciones y las proporciones, causa y

efecto, hace conexiones, utiliza el pensamiento numérico para clasificar, categorizar, secuenciar y planificar.

La inteligencia lógico-matemática tiene una función muy importante, pero sobre todo es considerada y reconocida como la ciencia social, por ser completa e influyente como ciencia en general, con todas sus aplicaciones, ya que va desde lo teórico hasta lo práctico, desde la astronomía, hasta la microbiología, los problemas ambientales, sociales, culturales entre otros y las solución de los problemas cotidianos, lo que logra el desarrollo de otras inteligencias dentro de las múltiples como lo son: la inteligencia lingüística, espacial, musical, corporal, kinestésica, emocional, intrapersonal, interpersonal, e inteligencia naturalista.

El pensamiento lógico no es parte del pensamiento matemático, sino que el pensamiento lógico apoya y perfecciona el pensamiento matemático, mediatizado por el razonamiento.

Si bien esta inteligencia ha tenido gran importancia para la sociedad occidental e incluso se ha considerado como la auténtica inteligencia y base del coeficiente de inteligencia tradicional, Gardner sostiene que la inteligencia lógico-matemática no es necesariamente superior a otras inteligencias.

De ninguna forma se debe pensar, que aquella persona que posee este tipo de inteligencia solo sobresaldrá en el campo de las matemáticas, se encuentra, por ejemplo:

Madame Curie. Científica polaca, pionera en el campo de la radiactividad (un término que ella misma acuñó), y descubridora de dos elementos; el polonio y el radio.

Bill Gates. Empresario, informático y filántropo estadounidense, cofundador de la empresa de software Microsoft junto con Paul Allen.

¿QUÉ ES UN PROBLEMA?

Por problema se entiende un asunto del que se espera una solución que difiere de ser obvia a partir del planteamiento inicial. El matemático G.H. Wheatley lo definió de forma ingeniosa: *"La resolución de problemas es lo que haces cuando no sabes qué hacer"*.

Un problema, es una situación que es imposible responder aplicando alguna "receta", sino que para resolverla se requiere movilizar conocimientos diversos, matemáticos o no, y buscar relaciones nuevas entre ellos. De esta manera, **la resolución de problemas es un proceso consciente, racional**, que requiere esfuerzo y de naturaleza cognitivo-conductual por el que un individuo, pareja o grupo trata de identificar soluciones efectivas a problemas específicos que aparecen en la vida cotidiana. El proceso permite encontrar una variedad de soluciones efectivas

e incrementar la probabilidad de seleccionar la más eficaz. La solución debe maximizar las consecuencias positivas y minimizar las negativas en una situación dada. Dichas consecuencias incluyen resultados sociales y personales tanto a corto como a largo plazo.

Pozo y Postigo (1994) remarcan que al plantear y resolver problemas se activan procedimientos que ponen en juego capacidades relacionadas con la adquisición e interpretación de la información, ya que por un lado se incorpora la información nueva a la que ya se posee y por otro lado se posibilita la decodificación. Las capacidades vinculadas con el análisis de la información y la realización de inferencias permiten extraer nuevos conocimientos en la información presentada y establecer relaciones entre modelos y datos.

ACTITUDES ANTE EL PROBLEMA Y ESTILOS DE SOLUCIÓN

El proceso de resolución de problemas está determinado principalmente por dos procesos parcialmente independientes: **la actitud hacia los problemas y el estilo de solucionarlos.**

La actitud al problema es un proceso metacognitivo determinado por el funcionamiento de esquemas cognitivo-emocionales (creencias, emociones, valores) que reflejan en gran medida la percepción del individuo sobre los problemas que ocurren en su vida y sobre su propia capacidad para resolverlos.

En el desarrollo de habilidades, para la resolución de problemas, es necesario en primera instancia abordar los posibles déficits relacionados con las actitudes que se tienen ante un problema.

La actitud u orientación al problema, refleja un conjunto de creencias o percepciones que influyen en la comprensión y reacción ante situaciones estresantes.

Los componentes de la actitud hacia los problemas son:

- **Percepción del problema.** Es necesario reconocer los problemas cuando se presentan. Esto no siempre es fácil, ya que existe una fuerte tendencia a pasar por alto, minimizar o incluso negar los problemas. Esto permite reducir la amenaza y la ansiedad, pero a costa de seguir padeciendo las consecuencias negativas de los problemas no resueltos.
- **Atribución del problema.** Se refiere a las atribuciones causales que la persona hace respecto a sus problemas. Algunas personas hacen atribuciones desadaptativas: se culpan a sí mismas por sus problemas y piensan que hay algo mal en ellas; se ven como tontas e incompetentes. Esto lleva a sentirse mal y a no intentar resolver el problema. En el polo opuesto, otras personas creen que los problemas son una parte normal, ordinaria e inevitable de la vida y que no

indican necesariamente que algo esté mal en uno mismo. Reconocen cuándo un problema (por ejemplo, dificultades en el trabajo o la escuela) es causado por factores ambientales y/o factores personales que se pueden modificar, en vez de atribuirlo a defectos personales.

- **Valoración del problema.** Un problema puede enfocarse como una amenaza significativa al propio bienestar (físico, emocional, social, económico, autoestima), lo cual facilita las respuestas de ansiedad y evitación. O bien como un desafío u oportunidad para aprender algo nuevo, cambiar para mejor. En este sentido, el fracaso no es visto como algo catastrófico, sino como una experiencia de aprendizaje.
- **Control personal.** Cuanto más se cree que los problemas tienen solución y en la propia capacidad de afrontarlos, mejor se les hace frente. De manera contraria, cuanto menos se cree en las propias capacidades, mayor es la ansiedad y la conducta de evitación, y más se intenta que otros sean los que resuelvan los propios problemas.
- **Compromiso de tiempo y esfuerzo.** Se refiere a la disposición que se tiene a dedicar el tiempo y esfuerzo necesarios para resolver el problema. Resolver un problema requiere por lo general tiempo y esfuerzo. Hay que ser persistentes y no ceder sino se descubre una solución rápidamente.

La actitud constructiva al problema se caracteriza por los siguientes componentes:

- **Aceptación de los problemas** como una parte normal y esperable de la vida. ¿Conoces a alguien que no tenga problemas? Todos solemos tener problemas, con mayor o menor frecuencia, no importa cuán inteligente, sociable o hábil se pueda llegar a ser.
- **Creencia en la propia capacidad** para resolver problemas de forma efectiva.
- **Utilizar las emociones** como pistas o claves para la identificación del problema. Uno de los principales obstáculos en la resolución de problemas es la tendencia a actuar impulsivamente para reducir un estado emocional intenso. Cuando esto ocurre las emociones o sentimientos tienden a incrementarse y el problema continúa sin resolverse. Se trata de autorregular las propias emociones para no resolver un problema de manera impulsiva, utilizando las emociones como señales de un semáforo.
- **Adoptar una postura realista** con respecto al proceso de resolución de problemas, asumiendo que el tiempo y el esfuerzo son importantes en la identificación e implementación de las soluciones efectivas.

Los estilos de solución de problemas hacen referencia a la forma específica de articular las diferentes fases del proceso de resolución de problemas y a la forma en las que estas se llevan a cabo. Existen tres estilos principales:

1. **Racional:** consiste en la aplicación racional, controlada y sistemática de las habilidades de resolución de problemas (definición del problema, generación de alternativas, toma de decisiones e implementación).
2. **Impulsivo-descuidado:** se caracteriza por la aplicación de las habilidades de resolución de problemas, pero de una manera rígida, impulsiva, descuidada, rápida e incompleta. Se suelen considerar pocas alternativas y actuar de forma impulsiva de acuerdo con la primera idea que viene a la cabeza.
3. **Evitador:** se caracteriza por la procrastinación (aplazamiento sistemático de actividades y desidia), la pasividad o inactividad y la dependencia. Se prefiere evitar antes que afrontar, se pospone la aclaración del problema tanto como sea posible, esperando que el problema se resuelva solo y se trata de conseguir que otras personas se hagan responsables del problema.

Evidentemente el estilo racional es el que está asociado con mejores resultados, siendo los otros dos claramente disfuncionales.

FASES O ETAPAS EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Las habilidades necesarias en la resolución de problemas pueden verse como fases o etapas que representan una secuencia útil, pero no necesariamente lineal. La solución de un problema suele requerir movimientos hacia atrás y adelante entre las distintas fases. Por ejemplo, uno puede estar en la toma de decisión y volver a la definición del problema en busca de más información.

La habilidad de resolver problemas no se aplica solo a las tareas de matemáticas. El pensamiento analítico y las habilidades para la resolución de problemas forman parte de muchos trabajos, desde la contabilidad hasta la programación informática, e incluso los trabajos artísticos como el arte, la actuación y la literatura.

Aunque los problemas individuales varían, hay ciertas fases generales para la resolución de problemas como la propuesta por el matemático George Polya:

1. **Definición y formulación del problema.** En primera instancia para poder resolver un problema, es importante que este sea real.
 - ✓ Es necesario *definir* de forma clara y concreta el problema, evitando inferencias y suposiciones, utilizando palabras sencillas, formular el problema en una frase y utilizando un lenguaje descriptivo, para no plantear el asunto con juicios de valor que descalifiquen de entrada situaciones, personas o

acciones. Si no se comprende bien el problema, las soluciones podrían ser ineficaces o podrían fallar por completo.

- ✓ *Establecimiento de metas y objetivos.* Indicar la meta es otra manera de llegar a la naturaleza del problema. ¿Qué se quiere lograr? ¿Qué se pretende descubrir? Si se tiene una meta clara, se define mejor el problema.
- ✓ *Recopilar y seleccionar información relevante.* Recabar información sobre el problema, como por ejemplo ¿quién está implicado?, ¿qué?, ¿dónde?, ¿cuándo?, y ¿por qué sucede? Incluso se puede preguntar a personas expertas en el tema.

Es importante determinar si el problema que se intenta resolver es el problema primario o básico o bien es parte de un problema más importante y más amplio. En estos casos, el intento de solucionar el problema secundario puede fracasar sin resolver primero el problema antecedente. Al abordar un problema, hay que centrarse en ello sin pretender solucionar varios asuntos a la vez: mezclar problemas es la mejor manera de no resolver ninguno de ellos.

2. Generación de soluciones alternativas.

- ✓ El primer paso para encontrar una solución es *analizar la información* que se haya recopilado con respecto al problema y analizar su importancia, con el fin de comprender mejor la situación en general.
- ✓ *Generar posibles soluciones.* El objetivo es que se encuentre una gama amplia de respuestas, para lo cual es muy útil una "lluvia de ideas". En esta etapa, la crítica se prohíbe, por lo que cualquier alternativa es válida. Es importante hacer uso de la creatividad para generar así la mayor variedad de opciones posibles. Entre mayor sea la cantidad de opciones que se manejen mejor, de entre ellas siempre se obtendrán una serie importante de opciones que sean viables.

Para lograr una generación más eficaz y creativa de posibles soluciones, no hay que depender totalmente de viejos hábitos (es decir, pensar en aproximaciones diferentes) y no limitarse a las ideas convencionales (es decir, inventar ideas nuevas u originales).

- ✓ **Evaluar las soluciones.** Cada solución dará lugar a su propio conjunto de situaciones que tendrán que ser evaluadas.

D'Zurilla y Nezu (2007) propusieron las siguientes cuatro preguntas para evaluar cada solución:

1. ¿Resolverá esta solución el problema?
2. ¿Puedo llevarla a cabo realmente?

3. ¿Cuáles son los efectos sobre mí, tanto a corto como a largo plazo?
4. ¿Cuáles son los efectos sobre los demás, tanto a corto como a largo plazo?

3. Toma de decisiones.

En esta fase, se *seleccionará la o las alternativas que contribuyan a la solución del problema*. He aquí la importancia de haber tomado en cuenta las consecuencias a corto, mediano y largo plazo para todas y cada una de las soluciones que se han planteado.

Hay que tener siempre un plan de contingencia. Si no funciona el plan A, poner en marcha el plan B.

4. Puesta en práctica y verificación de la solución.

- ✓ *Revisar y evalúa el resultado.* ¿La solución permite alcanzar la meta? El objetivo de este paso es poner en práctica la alternativa que se ha elegido, y evaluar la efectividad de la misma. Se debe comparar el resultado de su solución con lo que se esperaba realmente; con el objetivo de continuar con la aplicación de la alternativa, o bien, considerar cambiarla.

Si se resuelve el problema, se habrá encontrado una solución adecuada. Si no, entonces se debe buscar una solución alternativa y empezar de nuevo, o bien volver a considerar la solución inicial, adaptándola. Hay que repetir este proceso hasta que finalmente se resuelva el problema.

LA TOMA DE DECISIONES

En el transcurso de la vida y en la cotidianidad, se toman diferentes tipos de decisiones, por ejemplo, al elegir qué se desea desayunar o comer, qué película ver el fin de semana, qué ropa ponerse hoy. Pero también se eligen decisiones trascendentales: qué carrera cursar, ¿seguir estudiando?, ¿cambiar de trabajo?

La toma de decisiones, como toda actividad humana importante, involucra a la persona en su totalidad: su determinación, resolución, audacia, disciplina, claridad de las ideas y propósitos, creatividad, seguridad, su inteligencia emocional, dedicación, compromiso y hasta la disposición a renunciar a ciertas cosas.

La toma de decisiones es el proceso mediante el cual **se realiza una elección entre las opciones** o formas para resolver diferentes situaciones de la vida, en diferentes contextos: a nivel académico, laboral, familiar, sentimental, personal, etc.

La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una opción entre las disponibles, **para resolver un problema o situación actual o potencial, o bien para iniciar cualquier acción que se desee desarrollar**. Elegir quiere decir enfrentar más

de una posibilidad y tomar una postura propia ante lo que se enfrente. Decidir es realizar un proceso mental, voluntario, sistemático a través del ejercicio del raciocinio, con la finalidad de elegir un curso de acción entre un conjunto de acciones alternas.

Tomar decisiones permite controlar y modificar el presente y futuro; permite obtener lo que se desea y alcanzar el éxito. Además de la preparación académica, la perseverancia, la constancia, esfuerzo y dedicación, son las decisiones que se toman y las acciones que se emprenden con base a esas decisiones, las que llevan a vivir o no lo que se desea y el éxito que se quiere.

Tomar una buena decisión consiste en trazar el objetivo que se quiere conseguir, reunir toda la información relevante y tener en cuenta las propias preferencias. Si se quiere hacer correctamente, se debe ser consciente de que una buena decisión es un proceso que generalmente necesita tiempo y planificación.

De manera general, existen **decisiones individuales** o **decisiones grupales**. Según el contenido de las decisiones y el enfoque básico del que decide, programadas o rutinarias; las **decisiones** son **programables** en la medida en que son repetitivas y de rutina, es decir, en la medida en que se ha elaborado un procedimiento definido para manejarlas de tal modo que no deba tratárselas de nuevo cada vez que se presenten. **No programadas**; son no programables en la medida en que resultan novedosas, no estructurales e inusual. No existe ningún método previsto para manejar el problema o la situación, porque este no ha surgido antes. Estas decisiones dan lugar a diversas interpretaciones y requieren creatividad y experiencia por parte de quien las toma.

ESTILOS EN LA TOMA DE DECISIONES

Los estilos de toma de decisión son un conjunto de cualidades que tienen las personas que toman decisiones apegadas a las circunstancias en que se dan y difieren en cuanto a la utilización de la información y cómo crear alternativas de solución.

Los teóricos plantean que se debe tener en cuenta los diferentes estilos en la toma de decisiones, pues se ha observado que los estilos de decisión difieren de dos maneras fundamentales: **cómo se utiliza la información y cómo se crean alternativas**. Cuando se trata del uso de la información, algunas personas prefieren ponderar grandes cantidades de datos antes de tomar cualquier decisión. Se denomina a estas personas **maximizadores**. Los maximizadores no descansan hasta estar seguros de que han encontrado la mejor respuesta posible. El resultado es una decisión bien informada, pero podría tener un costo en términos de tiempo y eficiencia. Otras personas sólo buscan los datos clave; son capaces de formular hipótesis rápidamente y de ponerlas a prueba sobre la marcha. En este caso, son los **satisfactores**, están listos para actuar tan pronto como poseen la información suficiente para satisfacer sus requerimientos. En cuanto a la creación de

alternativas, quienes toman decisiones con un "foco único" creen firmemente en seguir un solo curso de acción, mientras que sus contrapartes con un "foco múltiple" generan listas de alternativas posibles y podrían emprender varios cursos de acción a la vez. Las personas con un foco único concentran su energía en hacer que las cosas resulten como ellos creen que deberían ser; las personas con un foco múltiple, en adaptarse a las circunstancias.

Estilos de toma de decisiones:

USO DE LA INFORMACIÓN

		Satisfactor información) (menos	Maximizador información) (más
CANTIDAD DE ALTERNATIVAS	Foco único	Única alternativa Decisivo Es un estilo de decisión directo, eficiente, rápido y firme. Se valora la acción. Una vez fijado el plan, se apega a éste. Dicho estilo es enfocado en la acción y se manifiesta como orientado a la tarea.	Jerárquico Las personas que aplican este estilo que es altamente analítico y enfocado esperan que sus decisiones una vez tomadas sean finales y resistentes a las pruebas del tiempo. Este estilo complejo, se manifiesta altamente intelectual.
	Foco múltiple	Muchas alternativas Flexible Este estilo se basa en la velocidad y adaptabilidad. El presente estilo se manifiesta altamente social y receptivo.	Integrador Las personas enmarcan los problemas de manera amplia, al utilizar los aportes de muchas fuentes y toman decisiones que involucran a múltiples cursos de acción que podrían evolucionar con el tiempo a medida que cambian las circunstancias. Este estilo creativo se manifiesta altamente participativo.

Pensar que cada una de las personas, posee un único estilo en la toma de decisiones, sería muy drástico y generalizado, ya que, para cada problema o situación, también existe una forma de tomar decisiones, lo cual nos permite concluir que, si bien existe un estilo sobresaliente en cada persona, en el transcurso de la vida se toman decisiones con todos los estilos mencionados.

FUNCIONES EJECUTIVAS EN LA TOMA DE DECISIONES

Los organismos más primitivos, debido a la simplicidad de su repertorio conductual, no tienen demasiadas decisiones que tomar. Las alternativas de conducta que, aun así, se les presentan, son resueltas en su mayor parte por mecanismos programados de forma genética. Conforme se asciende en la escala evolutiva, a estos mecanismos innatos (que no se han perdido del todo en el recorrido evolutivo) se va añadiendo una creciente capacidad de aprender sobre el entorno y sobre las consecuencias de la propia conducta al interactuar con ese entorno.

Este incremento en la capacidad procesadora de información es equivalente al aumento en volumen y complejidad experimentado por la **corteza cerebral** a lo largo de la evolución y que alcanza en el ser humano una considerable amplitud.

Las capacidades que la corteza cerebral otorga al organismo se proyectan en dos direcciones de la dimensión temporal. Por un lado, el ser humano va acumulando información sobre lo que ha pasado, las experiencias vividas por él van dejando una huella en su cerebro que va a matizar, cuando no a determinar por completo, las decisiones que tomará en el futuro. Pero, además, esa misma corteza cerebral le va a permitir crear modelos de la realidad por venir, es decir, imaginarse, construir imágenes sobre el futuro. Esas imágenes se generan, evidentemente, tomando como material básico las imágenes del pasado, los conocimientos que sobre el mundo y su manera de funcionar nos ha proporcionado la experiencia. Por ello, a esa capacidad imaginativa, se le ha llamado **“memoria del futuro”**, ya que se fundamenta, sobre todo, en los recuerdos del pasado. La zona del cerebro que pone en marcha estas funciones superiores de planificación del futuro son los **lóbulos frontales**, una región anatómica que supone, aproximadamente, una tercera parte de todo el volumen cerebral.

Se puede decir que, durante el proceso evolutivo, toda esa capacidad creciente de elaborar la información ha tenido que irse integrando con las funciones básicas ya existentes y que, en lo esencial, no se han modificado. En lo que respecta a las emociones, la **amígdala** y otras **estructuras límbicas** han seguido conservando el papel primordial que ya tenían desde los primeros mamíferos. A ellas les corresponde asignar valor afectivo a los estímulos y poner en marcha las respuestas adecuadas al resultado de esa valoración. La amígdala tiene ahora, muchos más bancos de datos en los que consultar para llegar a una conclusión.

A pesar de la complejidad y sofisticación de la actividad de la corteza cerebral del ser humano, el resultado de todas sus consideraciones termina por tener que pasar por la aprobación o desaprobación de la amígdala o estructuras que cumplan funciones equivalentes en el sistema límbico.

La toma de decisiones pone en juego numerosos procesos cognitivos, entre ellos el procesamiento de los estímulos presentes en la tarea, el recuerdo de experiencias anteriores y la estimación de las posibles consecuencias de las diferentes opciones.

Todos estos procesos requieren la implicación de la memoria de trabajo y, en conjunto, de las denominadas funciones ejecutivas. No obstante, las investigaciones actuales ponen cada vez más énfasis en que la toma de decisiones no constituye un mero proceso racional de contabilizar o comparar las pérdidas y ganancias que resultan de una elección determinada. Más bien parece ocurrir que los aspectos emocionales, derivados de la experiencia de situaciones parecidas, propias o vicarias, y aquellos aspectos asociados a las consecuencias o al contexto en el que se da la decisión, desempeñan un papel determinante. **Las emociones guían la toma de decisiones**, simplificando y acelerando el proceso, reduciendo la complejidad de la decisión y disminuyendo el posible conflicto entre opciones similares.

LA HIPÓTESIS DEL MARCADOR SOMÁTICO

La forma en que Damasio (en Simón, 1997) explica la toma de decisiones se basa en lo que él ha llamado la **“hipótesis del marcador somático”** que, a nivel neurobiológico, consiste fundamentalmente en una colaboración entre las estructuras prefrontales y los sistemas más primitivos de la amígdala y otras zonas límbicas relacionadas con ella.

Damasio argumenta que los procesos estrictamente racionales no son los que se encargan de resolver por sí solos la mayor parte de decisiones que se toman en la vida cotidiana. Y esto, fundamentalmente, por la manifiesta incapacidad de dichos mecanismos racionales para dar una respuesta rápida y adecuada a los problemas que se le plantean. Una solución puramente “racional” a muchos de los problemas con los que tenemos que enfrentarnos requeriría muchísimo tiempo para poder imaginar todas las posibilidades existentes, predecir la evolución de los acontecimientos y hacer, además, un cálculo de costos y beneficios de todas ellas, a fin de compararlas entre sí y decidirse por la mejor. Sólo el mantener constancia de los diversos resultados de los cálculos que se fueran realizando exigiría una memoria y un tiempo que no se tiene y que no se emplea en la mayoría de las decisiones. Esto no quiere decir que no intervengan procesos “racionales”. Lo que Damasio afirma es que dichos procesos son asistidos de manera muy potente por otros mecanismos que son básicamente de naturaleza emocional.

¿Qué sucede cuando alguien se encuentra ante la necesidad de elegir entre varias alternativas?, por ejemplo, en la elección de una carrera profesional, a dónde ir en las próximas vacaciones o si pedir un préstamo para comprar un coche. Además de los elementos racionales, que sin duda juegan un papel variable en cualquiera de estas decisiones (por ejemplo, los determinantes económicos a la hora de programar unas vacaciones), **las emociones representan un factor fundamental.**

¿Cómo intervienen las emociones? Ante la existencia de diferentes posibilidades de actuación, la corteza prefrontal es capaz de crear una representación, aunque muy fugaz, de los diversos escenarios que pueden producirse como consecuencia

de las distintas decisiones posibles. Es decir, puede provocar, recurriendo a la colaboración con diversas zonas de la corteza sensorial, la generación de imágenes referentes a cómo serían las cosas si se toma la decisión a, la b, la c o la x. Esas imágenes, no sólo contienen los elementos puramente descriptivos de la situación, sino que también sirven para evocar un esbozo de la reacción emocional que la situación real provocaría en nosotros. Y este esbozo incluye un anticipo de las modificaciones viscerales y somáticas propias de la emoción. A esas modificaciones corporales es a lo que Damasio llama **“marcadores somáticos”**, ya que **proveen a los distintos escenarios que la imaginación nos presenta con una especie de etiqueta corporal, con un identificador somático que nos muestra qué aspecto tendría el paisaje** visceral del que antes hablábamos en el caso de que la situación imaginaria se convirtiera en realidad. La modificación de ese paisaje puede ser en sentido positivo, es decir que los cambios producidos sean “placenteros”, o bien en sentido negativo, despertándose sensaciones viscerales “desagradables”.

El resultado de este “marcaje” le permite al cerebro descartar con gran rapidez las posibilidades de actuación que han sido, por así decirlo, “calificadas” con mala nota en ese breve examen emocional. Y, por el contrario, en el caso de las posibilidades marcadas positivamente, le abre el camino a preseleccionarlas para darles preferencia como candidatas a la elección final. El procedimiento permite una velocidad de procesamiento con la que los cálculos meramente racionales no pueden competir. Este “marcaje somático” de las posibilidades presentadas por la imaginación no siempre sucede de forma consciente. Pero, aunque la reacción visceral que realiza el “marcaje” se produzca inconscientemente, no deja de surtir los efectos requeridos para la toma de decisiones.

Otra de las características de este mecanismo es que **permite una evaluación totalmente personal de las posibilidades de elección que se presentan**. No se trata de una simulación en abstracto de cuáles serían las ventajas e inconvenientes de una determinada línea de actuación, sino de una especie de ensayo general con una **evaluación particularizada y afinada a la historia personal de cada uno**.

La hipótesis del marcador somático hace considerar que las emociones, lejos de ser un obstáculo para la toma adecuada de decisiones, como se venía considerando en el marco del pensamiento racional, son un requisito imprescindible para la misma. Esto no quiere decir que las emociones no puedan equivocarse. Y tampoco que al experimentar determinadas emociones de manera muy intensa (que por la naturaleza del estímulo o por la historia personal irrumpen en la vida psíquica, impidiendo que se ponga en marcha el delicado mecanismo de consulta con el lóbulo frontal) no puedan originar actos irreflexivos y adversos para la vida de una persona, he aquí la importancia, de regular las emociones y de la inteligencia emocional... como dice el dicho; “NO tomes decisiones PERMANENTES, basadas en emociones TEMPORALES”.

EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES:

1. Identificación y definición. Muchas veces se toma una decisión sin tener bien definido el problema o la situación, y por consiguiente las alternativas de solución.

Requiere:

- a) Percibir los factores del entorno externo e interno.
- b) Interpretar las causas reales del problema o situación.
- c) Incorporar, relacionar las interpretaciones con las metas vigentes o deseables.

2. Establecimiento de objetivos

Requiere:

- a) Conocer la situación de partida.
- b) Identificar el resultado que se desea conseguir (definir la dirección).
- c) Identificar las variables y valores en el objetivo.

3. Búsqueda de soluciones alternativas

Supone:

- a) Buscar información adicional.
- b) Reflexionar con creatividad.
- c) Analizar la situación presente con las experiencias pasadas.
- d) Consultar con expertos.
- e) Empezar investigaciones y acciones similares.
- f) Conocer las limitaciones en la/las soluciones del problema.

4. Comparación y evaluación de las soluciones alternas

- a) Considerar las ventajas y desventajas de cada alternativa.
- b) Jerarquizar cada una en orden de preferencias personales.

5. Elección entre las soluciones alternas

6. Poner en acción la solución elegida

- a) Contar con un plan de acción.

7. Seguimiento y control. Si no se producen los resultados esperados, es necesario emprender nuevas alternativas, redefinir el problema o replantear la meta.

BIBLIOGRAFÍA

Ariño, M. y Maella, P. (2009). Iceberg a la vista, principios para tomar decisiones sin hundirse. Barcelona: Empresa Activa.

Armstrong, T. (2006). Las inteligencias múltiples en el aula: guía práctica para educadores. Barcelona: Paidós.

Bados, A. y García, G. (2014). Resolución de problemas. Facultad de psicología, universidad de Barcelona.

Campbell, L., Campbell, B. y Dickenson, D. (2000). Inteligencias múltiples. Usos prácticos para la enseñanza y el aprendizaje. Bueno Aires: Troquel.

Domínguez, B. (2008). La emoción también es razonable. *Revista Digital Universitaria* [en línea]. Vol. 9, Núm. 11.

El pensamiento creativo. Disponible en:
<http://www.psicocode.com/resumenes/13educacion.pdf>

Espíndola, J. (2005). Análisis de problemas y toma de decisiones. México: Pearson Educación.

Gardner, H. (2001). Estructuras de la Mente. Las Inteligencias Múltiples. Sexta reimpresión. Colombia: Fondo de cultura económica.

Gordillo, L., Arana, M., Salvador, C. y Mestas, H. (2011). Emoción y toma de decisiones: teoría y aplicación de la Iowa Gambling Task. *Revista electrónica de psicología Iztacala*. Vol. 14, Num. 1 pag. 333-353.

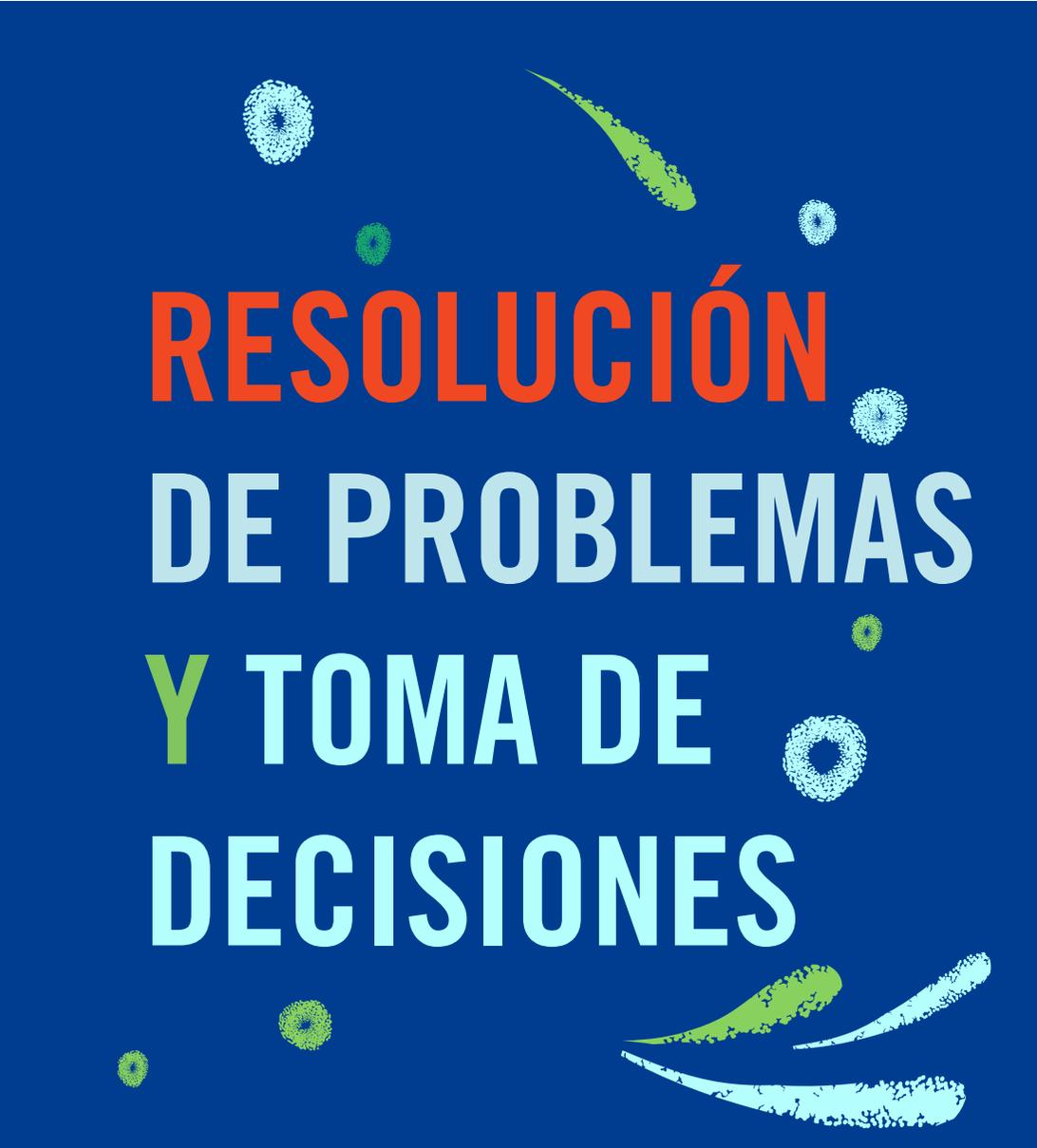
Inteligencias múltiples. Inteligencia lógica-matemática. UPAEP.
Disponible en: <http://www.dhi.mx/Archivos/IM/MIII/LM/AIMMIII.2.pdf>

Modarelli, M., Nolasco, M., Boucíguez, M., Irassar, I., Suárez, M. y Berrino, M. (2006). Resolución de problemas: una herramienta útil para desarrollar habilidades matemáticas.

Stenberg, R. y Spear-Swerling, L. (1996). La comprensión de los principios básicos y de las dificultades de enseñar a pensar. Madrid: Santillana.

Simón, V. (1997). La participación emocional en la toma de decisiones. *Psicothema*. Vol. 9, Núm 2, pág 365-376. Disponible en:
<http://www.psycothema.com/psycothema.asp?id=106>

Velasco, R., Peñuñuri, A., Vásquez, M., Serrano, M. y Valdez, D. (2008). Estudio comparativo de los modelos de toma de decisiones gerenciales. *Instituto Tecnológico de Sonora, ITSON*.



RESOLUCIÓN
DE PROBLEMAS
Y TOMA DE
DECISIONES

4

ESTE CUADERNILLO PERTENECE A:

QUE CURSA EL GRADO:

EN LA ESCUELA:

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES

"La resolución de problemas es lo que haces cuando no sabes qué hacer"

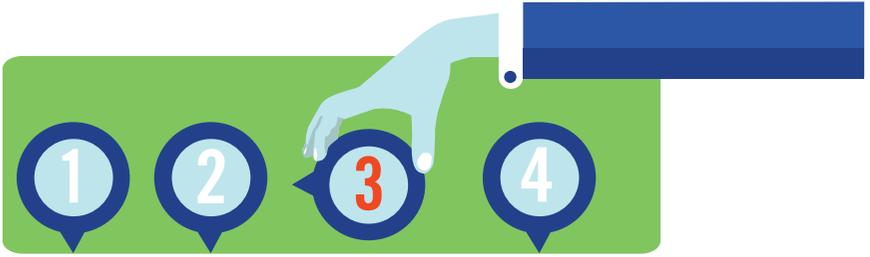
(G.H. Wheatley).

¿Sabías que, al resolver problemas y tomar decisiones de forma consiente y analítica, desarrollas tu **inteligencia lógico-matemática**?

Se define la inteligencia lógico-matemática como la capacidad para construir soluciones y resolver problemas, estructurar elementos para realizar deducciones y fundamentarlas con argumentos sólidos.

La inteligencia lógico-matemática va desde lo teórico hasta lo práctico, desde la astronomía, hasta la microbiología, los problemas ambientales, sociales, culturales entre otros y las soluciones de los problemas cotidianos.

Esta inteligencia, utiliza el pensamiento numérico para clasificar, categorizar, secuenciar y planificar. Otras competencias que también actúan al mismo tiempo son la creatividad, la búsqueda de información, toma de decisiones, trabajo en equipo, flexibilidad, concentración; resolver problemas es una actividad mental que requiere de toda la atención posible.



En la resolución de problemas y toma de decisiones, no existen fórmulas mágicas, sin embargo, al ser habilidades, es posible aprenderlas y perfeccionarlas con la práctica.

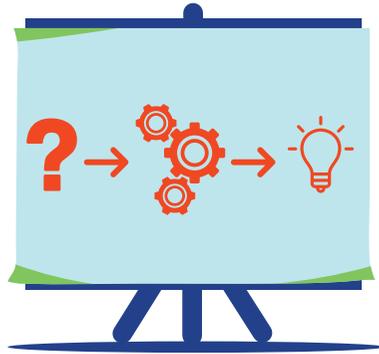
Para poder resolver un problema, lo primero es mantener una **actitud constructiva** hacia el problema, es decir:

Aceptar los problemas como una parte normal de la vida. ¿Conoces a alguien que no tenga problemas?... Todos solemos tener problemas, con mayor o menor frecuencia, no importa qué tan inteligente, sociable o hábil se pueda llegar a ser.

Cree en tu propia capacidad para resolver problemas.

Utiliza tus emociones como pistas o claves para identificar, cuál es el verdadero problema. Y trata de no actuar de manera impulsiva.

Solucionar un problema requiere de tiempo y esfuerzo, pero sobre todo de compromiso para no renunciar al logro de las propias metas y objetivos.



¡APRENDE DE LOS ERRORES!

Recuerda los problemas que has tenido y que has resuelto... analiza cómo has decidido resolverlos y cómo has enfrentado los obstáculos que se han presentado en el camino:

EXISTEN TRES ESTILOS PRINCIPALES DE RESOLVER PROBLEMAS:

De forma Racional, es decir, ¿defines el problema, generas alternativas, tomas la decisión e implementas la solución?

De forma Impulsiva, ¿te dejas llevar por tus emociones de manera rígida y actúas de forma impulsiva de acuerdo con la primera idea que se te viene a la cabeza?

Evasivo, ¿prefieres dejar para mañana lo que puedes resolver hoy? ¿Tratas de evitar el problema, esperando que el problema se resuelva solo, o bien, que alguien más se haga responsable de tu problema?

¡No dejes para mañana lo que puedas RESOLVER HOY!

Hoy es el mejor momento para actuar y afrontar todo tipo de problemas que se presenten en la vida diaria. Dejar para mañana lo que puedes resolver hoy, no borra el problema, al contrario, posponerlo puede traer consigo más dificultades.

La vida, queramos o no, es un continuo resolver y afrontar situaciones; unas te parecerán más fáciles y otras no tan fáciles de solucionar. Comenzar a desarrollar esta habilidad, te permitirá enfrentar los posibles obstáculos que se presenten a lo largo de tu vida y persistir en el logro de tus sueños:

FASES DE LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

1 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA:

¿QUÉ ME PREOCUPA?

2 SELECCIONAR METAS Y OBJETIVOS:

¿QUÉ QUIERO CONSEGUIR?

3 BÚSQUEDA Y ELABORACIÓN DE ALTERNATIVAS:

¿QUÉ PUEDO HACER?

Anota todas las soluciones que sean posibles

4 CONSIDERACIÓN DE CONSECUENCIAS:

¿QUÉ PODRÍA OCURRIR?

-Evalúa las soluciones: ¿Resolverá esta solución el problema?, ¿Puedo llevarla a cabo realmente?

-Toma en cuenta las implicaciones a futuro: ¿Qué posibles compromisos y acciones deberás emprender?

-Considera el impacto que podría tener a tu alrededor, la alternativa: ¿Otras áreas de tu vida o actividades, incluso personas, podrían verse afectadas?

5 TOMA LA DECISIÓN:

¿QUÉ DEBO DECIR?

Una vez que analices todas las alternativas y sus posibles consecuencias, elige la decisión más idónea para ti. Pero también considera un plan B, ya que, si no funciona el plan A, puedes poner en marcha este plan de contingencia.

6 PONLA EN PRÁCTICA.

7 EVALÚALA:

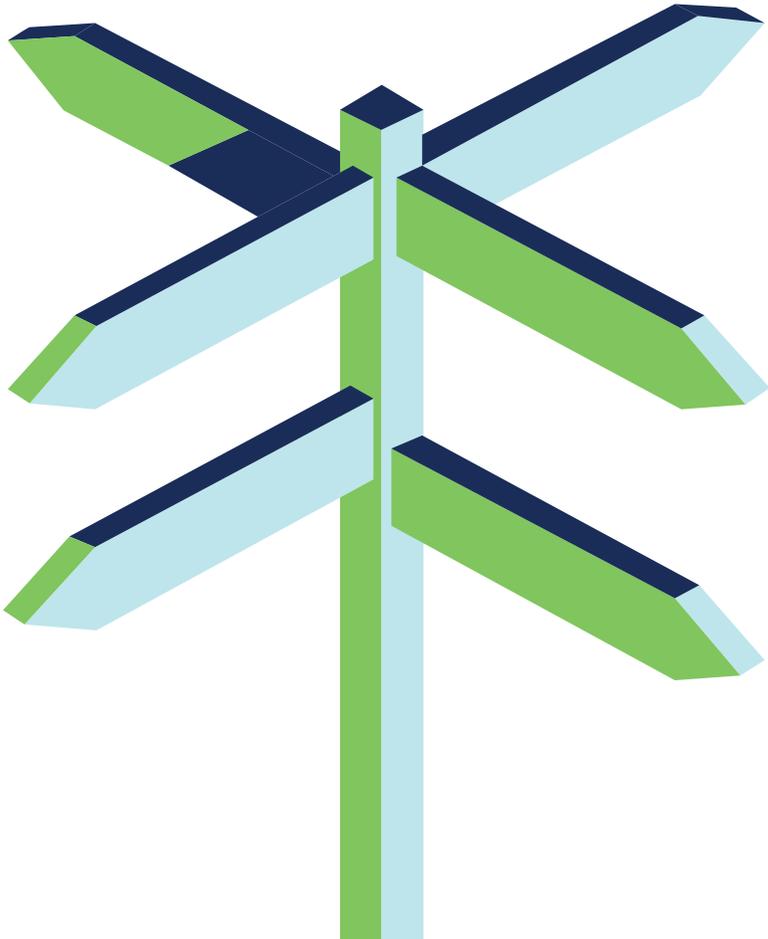
¿CÚALES HAN SIDO LOS RESULTADOS?

¿ERA LO QUE REALMENTE ESPERABAS?

Si no es así, recuerda que no es el final; puedes aplicar el plan B, C, D, etc...o comenzar de nuevo.

TOMAR UNA DECISIÓN puede escucharse fácil, pero es un proceso complejo, que bien vale la pena revisar. Y es que tomar decisiones te da la **libertad** de elegir entre alternativas y al mismo tiempo, la **responsabilidad** de asumir las consecuencias de tus decisiones.

Podemos decidir muchas cosas a lo largo de nuestra vida, pero justo ahora, en la edad en la que te encuentras es cuando comienzas a tomar decisiones cada vez más importantes y que en cierta medida van a ir dirigiendo el rumbo de tu vida.



Hay decisiones simples como: ¿qué ropa ponerte hoy?, ¿qué te gustaría comer?, ¿qué película ver?... pero también hay decisiones, más complejas que tienen repercusiones importantes en tu vida y tu futuro, por ejemplo: ¿qué carrera profesional elegir?

ANTES DE TOMAR UNA DECISIÓN IMPORTANTE:

- Considera toda la información posible.
- Decide entre las alternativas de manera **consciente y reflexiva**, no lo dejes a la intuición, corazonada, azar o porque le funcionó a uno de tus amigos.
- Evita las fantasías extremadamente optimistas. Si bien ser pesimista nos impide tomar buenas decisiones, ser exageradamente optimista también conduce al mismo resultado.
- Impide que tus decisiones **permanentes**, se basen en emociones **temporales**.

Las decisiones que estas tomando el día de hoy pueden acercarte a cumplir tus metas y sueños, o por el contrario estarte alejando. No tomes a la ligera el rumbo que estás dando a tu vida... pues, **así como hay cosas que pasan por algo, hay cosas que por algo no pasan:**

EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES:

1. Identifica y define. Muchas veces se toma una decisión sin tener bien definido el problema o la situación.

2. Establece objetivos. Lo cual requiere:

- a) Conocer la situación de partida.
- b) Identificar el resultado que deseas conseguir.

3. Busca soluciones alternas.

- a) Investiga información adicional.
- b) Reflexiona con creatividad.
- c) Analiza la situación presente con las experiencias pasadas.
- d) Consulta con expertos.
- e) Emprende investigaciones y acciones similares.
- f) Conoce las limitaciones en la/las soluciones.

4. Compara y evalúa las soluciones alternas.

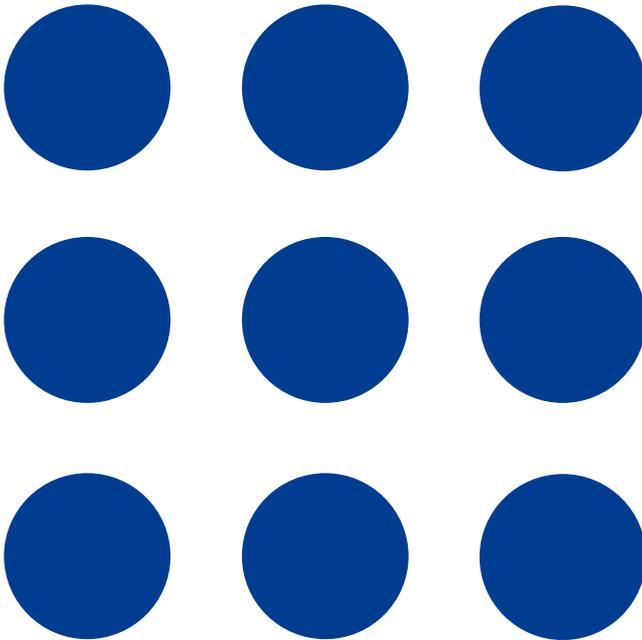
- a) Considera las ventajas y desventajas de cada alternativa.
- b) Jerarquizarlas de acuerdo a tus preferencias personales.

5. Selecciona la solución y ponla en acción.

6. Revisión y seguimiento. Si no se producen los resultados esperados, es necesario emprender nuevas alternativas, redefinir el problema o replantear la meta.

¡Ejercita tus habilidades de resolución de problemas!

LOS 9 PUNTOS. Te proponemos un reto: Tienes 5 minutos para unir los nueve puntos que se ven en la siguiente figura, utilizando cuatro líneas rectas sin levantar el lápiz del papel.



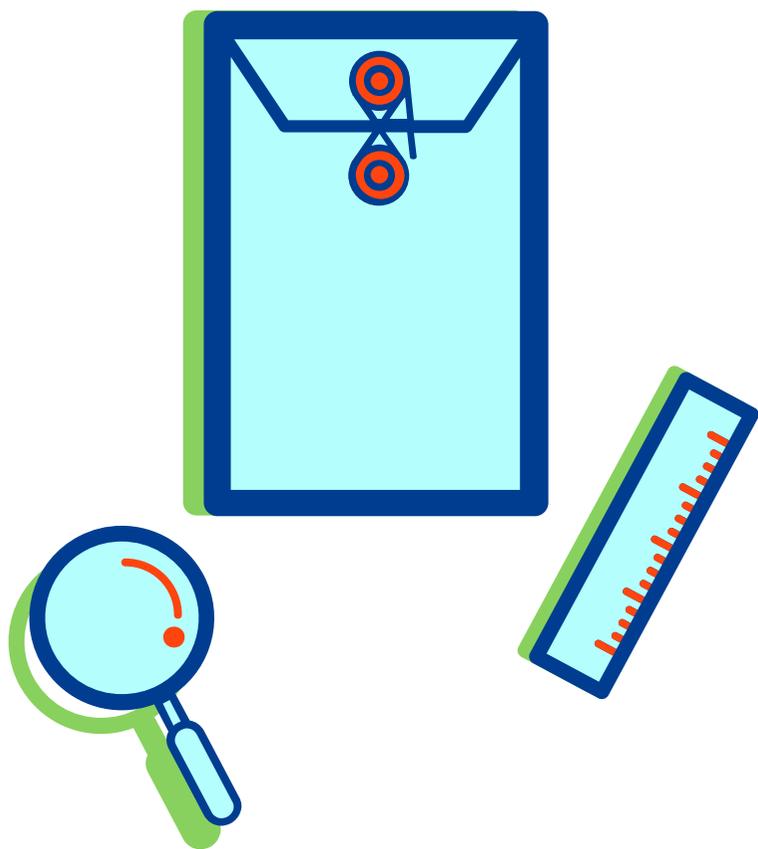
"No esperes resultados diferentes si sigues haciendo lo mismo de siempre"

A continuación, tienes una matriz en la que puedes analizar de forma lógica y creativa, algún problema de tu vida personal, tu colonia o escuela, buscando las soluciones más adecuadas para resolverlo.

SOLUCIÓN CREATIVA			
SOLUCIÓN LÓGICA			
PROBLEMA			

**“QUIEN QUIERE
HACER HACER ALGO
ENCUENTRA UN
MEDIO;
QUIEN NO QUIERE
HACER NADA
ENCUENTRA UNA
EXCUSA”**

(Proverbio chino.)



CRÉDITOS

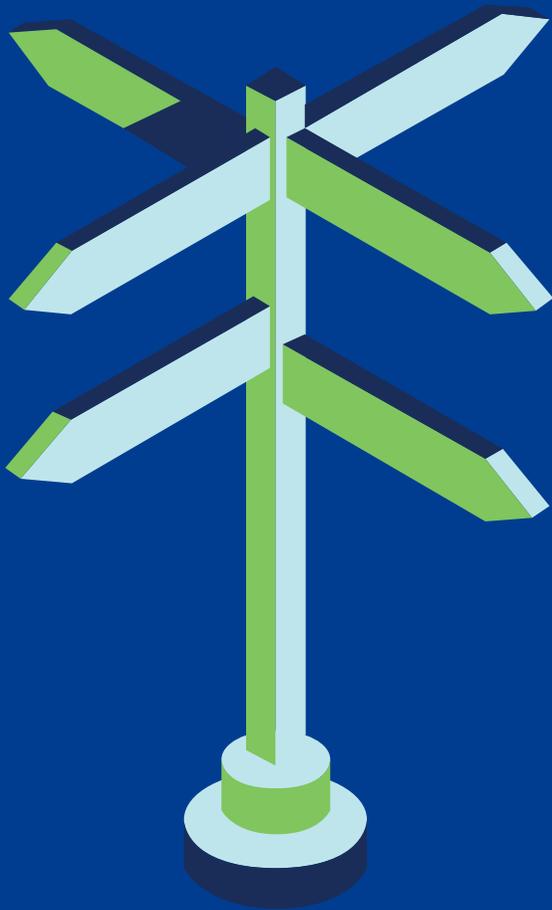
Este cuadernillo es un trabajo de Elizabeth Garcia Hernández con el apoyo del programa Escuelas Construyendo Paz en el Norte de México de Save the Children en México y Fundación Mexicana de Apoyo Infantil, A.C. y financiado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

COORDINADOR

Uriel Cabello Favila

**SAVE THE CHILDREN Y FUNDACIÓN
MEXICANA DE APOYO INFANTIL, A.C.**

Todos los derechos reservados.



Este cuadernillo es posible gracias a la generosa ayuda del pueblo de los Estados Unidos a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Interamericano (USAID). Los contenidos son responsabilidad de Fundación Mexicana de Apoyo Infantil A.C. y no reflejan necesariamente la visión de USAID o del Gobierno de los Estados Unidos.



**Fundación Mexicana
de Apoyo Infantil, A.C.**



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

Objetivo general:

Promover la inteligencia lógico-matemática de NNA, a través de la resolución de problemas y toma de decisiones, fomentando el uso cotidiano de dicha inteligencia.

Objetivo particulares:

1. Identificar a través de la autoobservación, las actitudes y estilos de solución de problemas, para que NNA identifiquen cuáles facilitan la resolución de sus problemas.
2. Reconocer las etapas en la solución de problemas (definición y formulación del problema, generación de soluciones alternativas, toma de decisiones, puesta en práctica y verificación de la solución) a través de una actividad lúdica, para que NNA integren dichas etapas a sus propios estilos de solución.
3. Analizar los factores que intervienen en la toma de decisiones (racional y emocional), para que NNA comprendan cómo dichos factores intervienen en el proceso de toma de decisiones.
4. Examinar el proceso en la toma de decisiones, con la finalidad de fomentar en NNA la toma de decisiones consciente y autónoma.

Dirigido a: Estudiantes de primaria, secundaria y Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 3 Sesiones de 50 minutos cada una.

Contenido temático:

1. ¿Qué es un problema?
2. Actitudes ante el problema y estilos de solución.
3. Etapas en la solución de problemas.
4. La toma de decisiones.
5. El proceso en la toma de decisiones.

Materiales

- 3 hojas de rotafolio
- Plumones de colores
- Masking tape
- Tangram (1 por pareja)
- Cubo soma (1 por pareja)
- 3 hojas impresas con las figuras a realizar en el tangram
- 3 hojas impresas con las figuras a realizar en cubo soma
- Billetes de juguete, de diferente denominación
- 10 Cartulinas de diversos colores
- 5 tijeras
- 5 resistentes adhesivos
- 5 reglas de plástico
- 1 botella de plástico de un litro de capacidad, llena con agua
- 6 pares de dados grandes
- 6 tapetes de serpientes y escaleras (para lo cual se tendrán que mandar a imprimir tapetes con el tamaño suficiente para que cada NNA pueda ubicarse en la casilla correspondiente).

SESIÓN 1 | Resolución de problemas.

Objetivo de la sesión: Identificar a través de la autoobservación, las actitudes y estilos de solución de problemas, para que NNA identifiquen cuáles facilitan la resolución de sus problemas.

Tema de la sesión:

- ¿Qué es un problema?
- Actitudes ante el problema y estilos de solución.

Previo a la sesión:

Para el desarrollo de la presente sesión, NNA deberán formar parejas, colocando su mesa-banco frente a frente, si te es conveniente, pide a NNA su colaboración para que antes de dar inicio a la sesión formen las parejas y redistribuyan el mobiliario, para aprovechar el tiempo disponible.

6 figuras impresas previamente: 3 figuras para tangram y 3 figuras para cubo soma. Considera el tamaño de la impresión, ya que serán colocadas en el pizarrón, por lo que tendrán que ser lo suficientemente grande para que todos los NNA puedan observarlas.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 15 minutos</p>	<p>Mencionar los temas que se desarrollarán en el taller y establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y posteriormente anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape.
<p>La inteligencia lógico-matemática en la resolución de problemas</p> <p>Duración 10 minutos</p>		<p>Aborda los siguientes puntos, con apoyo del marco teórico:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es un problema? • Actitudes ante el problema • Estilos de solución 	
<p>Actividad: tangram y cubo soma</p> <p>Duración 25 minutos</p>	<p>Identificar a través de la auto observación, las actitudes y estilos de solución de problemas.</p>	<p>Una vez que NNA han formado parejas, colocando su mesa-banco frente a frente. Proporciona a cada pareja, un Tangram.</p> <p>Deberán realizarse 3 figuras diferentes, las cuales previamente fueron seleccionadas e impresas por ti (facilitador/facilitadora). En el anexo 1 encontraras varias opciones para que selecciones 3.</p> <p>Coloca en el pizarrón, la imagen impresa de la figura a realizar. El tiempo que deberás asignar para la realización de cada figura es de 3:00 minutos.</p> <p>Una vez terminado el tiempo para las 3 figuras del tangram, proporciona a cada pareja un cubo soma. De igual manera deberán realizarse tres figuras diferentes (en el anexo 1 encontraras varias opciones para que selecciones 3), para cada figura se asignaran 3:00 minutos.</p> <p>En ambos casos, iniciando la actividad, no pueden hablar entre ellos y ningún NNA podrá utilizar su mano derecha, la actividad se realizará sólo con la mano izquierda.</p> <p>El Tangram es un recurso que se utilizó en el tema de Autorregulación, sin embargo, es de gran utilidad en la presente sesión, ya que permite evidenciar la actitud que cada NNA adopta ante problemas que</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tangram (1 por pareja). • Cubo Soma (1 por pareja). • 3 hojas impresas con las figuras a realizar en el tangram. • 3 hojas impresas con las figuras a realizar en cubo soma.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
Actividad: tangram y cubo soma Duración 25 minutos	Identificar a través de la autoobservación, las actitudes y estilos de solución de problemas.	ya conoce, o son cotidianos para ellos, y la actitud y estilo de solucionar nuevos problemas, como formar figuras en el cubo soma.	
Cierre Duración 10 minutos	Identificar a través de las preguntas de reflexión final, las propias actitudes y estilos, en la solución de problemas.	Al finalizar la actividad analiza con el grupo: ¿Cómo se sintieron? ¿Qué actividad les pareció más difícil? Y ¿por qué? ¿Qué actitudes y estilos de solución, pudieron identificar en ellos mismos? A través de los comentarios que sean expresados, reitera cuáles son las actitudes y estilos de solución más idóneos.	

Objetivo general:

Promover la inteligencia lógico-matemática de NNA, a través de la resolución de problemas y toma de decisiones, fomentando el uso cotidiano de dicha inteligencia.

Objetivo particulares:

1. Identificar a través de la autoobservación, las actitudes y estilos de solución de problemas, para que NNA identifiquen cuáles facilitan la resolución de sus problemas.
2. Reconocer las etapas en la solución de problemas (definición y formulación del problema, generación de soluciones alternativas, toma de decisiones, puesta en práctica y verificación de la solución) a través de una actividad lúdica, para que NNA integren dichas etapas a sus propios estilos de solución.
3. Analizar los factores que intervienen en la toma de decisiones (racional y emocional), para que NNA comprendan cómo dichos factores intervienen en el proceso de toma de decisiones.
4. Examinar el proceso en la toma de decisiones, con la finalidad de fomentar en NNA la toma de decisiones consciente y autónoma.

Dirigido a: Estudiantes de primaria, secundaria y Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 3 Sesiones de 50 minutos cada una.

Contenido temático:

1. ¿Qué es un problema?
2. Actitudes ante el problema y estilos de solución.
3. Etapas en la solución de problemas.
4. La toma de decisiones.
5. El proceso en la toma de decisiones.

Materiales

- 3 hojas de rotafolio
- Plumones de colores
- Masking tape
- Tangram (1 por pareja)
- Cubo soma (1 por pareja)
- 3 hojas impresas con las figuras a realizar en el tangram
- 3 hojas impresas con las figuras a realizar en cubosoma
- Billetes de juguete, de diferente denominación
- 10 Cartulinas de diversos colores
- 5 tijeras
- 5 resistolos adhesivos
- 5 reglas de plástico
- 1 botella de plástico de un litro de capacidad, llena con agua
- 6 pares de dados grandes
- 6 tapetes de serpientes y escaleras (para lo cual se tendrán que mandar a imprimir tapetes con el tamaño suficiente para que cada NNA pueda ubicarse en la casilla correspondiente).

SESIÓN 2 | Etapas en la solución de problemas.

Objetivo de la sesión: Reconocer las etapas en la solución de problemas (definición y formulación del problema, generación de soluciones alternativas, toma de decisiones, puesta en práctica y verificación de la solución) a través de una actividad lúdica, para que NNA integren dichas etapas a sus propios estilos de solución.

Tema de la sesión:

Etapas en la solución de problemas.

Previo a la sesión:

Antes de dar inicio a la sesión, coloca preferentemente hacia la pared los bancos, para tener espacio suficiente y realizar la actividad lo más libre que sea posible. Si es viable gestiona con anticipación un espacio más amplio que el salón de clases. mente grande para que todos los NNA puedan observarlas.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Mencionar los temas que se desarrollarán en el taller y establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre. Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y posteriormente anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape.
<p>Etapas en la solución de problemas</p> <p>Duración 10 minutos</p>		<p>Explica brevemente las etapas en la solución de problemas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Definición y formulación del problema. 2. Generación de soluciones alternativas. 3. Toma de decisiones. 4. Puesta en práctica y verificación de la solución. 	
<p>Actividad: el puente.</p> <p>Duración 30 minutos</p>	<p>Conocer las etapas en la solución de problemas y ponerlas en práctica a través de la actividad.</p>	<p>Forma 5 equipos, aprox. de 8 personas. El número de integrantes puede variar, dependiendo del número de NNA que hayan asistido. Proporciona a cada equipo \$ 850 pesos (en billetes de juguete), e indica las instrucciones: El objetivo es construir un puente con las siguientes especificaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Debe medir 15 cm de altura • 10 cm de ancho • 40 cm de largo • Resistir 1 botella de un litro con agua, por al menos 10 segundos. <p>Los materiales que pueden utilizar, con sus respectivos precios, son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> -1 Cartulina \$ 250, solo puedes comprar máximo 2 cartulinas. -1 Tijeras \$ 250 -1 Resistol adhesivo \$ 250 -1 Regla \$ 250 <p>Una vez dichas las instrucciones y aclarados los precios de los materiales, proporciona 5 minutos para que cada equipo determine qué materiales comprará.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Billetes de juguete, de diferente denominación. • 10 Cartulinas de diversos colores. • 5 tijeras. • 5 resistoles adhesivos. • 5 Reglas de plástico. • 1 botella de plástico de un litro de capacidad, llena con agua.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: el puente</p> <p>Duración 30 minutos</p>	<p>Conocer las etapas en la solución de problemas y ponerlas en práctica a través de la actividad.</p>	<p>Posteriormente un representante de cada equipo deberá pasar a comprarte dicho material.</p> <p>Si consideras que te es de utilidad, puedes imprimir el anexo 2, para que NNA observen las especificaciones del puente y la lista de materiales, con sus respectivos precios.</p> <p>Todos los equipos iniciaran al mismo tiempo, por lo que deberás señalar el inicio y termino del tiempo programado, que será de 15 minutos. Una vez transcurrido el tiempo, corrobora con los equipos que hayan logrado construir el puente,</p> <p>el cumplimiento de las medidas y la resistencia de la botella con agua.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Billetes de juguete, de diferente denominación. • 10 Cartulinas de diversos colores. • 5 tijeras. • 5 resistolos adhesivos. • 5 Reglas de plástico. • 1 botella de plástico de un litro de capacidad, llena con agua.
<p>Cierre</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Reiterar las etapas en la solución de problemas.</p>	<p>Reitera las etapas en la solución de problemas y menciona que: durante el día, se toman decisiones para solucionar problemas, y aunque es una de las tareas más habituales, tanto que a veces se realiza de manera casi mecánica, se trata de un proceso amplio y de análisis constante, ya que durante tu vida cotidiana la forma en que resuelvas tus problemas y tomes decisiones, pueden acercarte o, por el contrario, alejarte de tus metas y proyecto de vida.</p>	

Objetivo general:

Promover la inteligencia lógico-matemática de NNA, a través de la resolución de problemas y toma de decisiones, fomentando el uso cotidiano de dicha inteligencia.

Objetivo particulares:

1. Identificar a través de la autoobservación, las actitudes y estilos de solución de problemas, para que NNA identifiquen cuáles facilitan la resolución de sus problemas.
2. Reconocer las etapas en la solución de problemas (definición y formulación del problema, generación de soluciones alternativas, toma de decisiones, puesta en práctica y verificación de la solución) a través de una actividad lúdica, para que NNA integren dichas etapas a sus propios estilos de solución.
3. Analizar los factores que intervienen en la toma de decisiones (racional y emocional), para que NNA comprendan cómo dichos factores intervienen en el proceso de toma de decisiones.
4. Examinar el proceso en la toma de decisiones, con la finalidad de fomentar en NNA la toma de decisiones consciente y autónoma.

Dirigido a: Estudiantes de primaria, secundaria y Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 3 Sesiones de 50 minutos cada una.

Contenido temático:

1. ¿Qué es un problema?
2. Actitudes ante el problema y estilos de solución.
3. Etapas en la solución de problemas.
4. La toma de decisiones.
5. El proceso en la toma de decisiones.

Materiales

- 3 hojas de rotafolio
- Plumones de colores
- Masking tape
- Tangram (1 por pareja)
- Cubo soma (1 por pareja)
- 3 hojas impresas con las figuras a realizar en el tangram
- 3 hojas impresas con las figuras a realizar en cubo soma
- Billetes de juguete, de diferente denominación
- 10 Cartulinas de diversos colores
- 5 tijeras
- 5 resistolos adhesivos
- 5 reglas de plástico
- 1 botella de plástico de un litro de capacidad, llena con agua
- 6 pares de dados grandes
- 6 tapetes de serpientes y escaleras (para lo cual se tendrán que mandar a imprimir tapetes con el tamaño suficiente para que cada NNA pueda ubicarse en la casilla correspondiente).

SESIÓN 3 | Toma de decisiones.

Objetivo de la sesión: Analizar los factores que intervienen en la toma de decisiones (racional y emocional), para que NNA comprendan cómo dichos factores intervienen en el proceso de toma de decisiones.

Tema de la sesión:

- La toma de decisiones.
- El proceso en la toma de decisiones.

Previo a la sesión:

Antes de dar inicio a la sesión, te será de utilidad pedir la colaboración de NNA para que coloquen el mobiliario hacia los costados del salón, para tener el mayor espacio posible, en medio del salón.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Mencionar los temas que se desarrollarán en el taller y establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y posteriormente anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape.
<p>Actividad: serpientes y escaleras</p> <p>Duración 30 minutos</p>	<p>Identificar los factores racionales y emocionales que intervienen en la toma de decisiones, con la finalidad de fomentar en NNA la toma de decisiones consciente y autónoma.</p>	<p>Forma 6 equipos, el número de integrantes de cada equipo dependerá del número de NNA que estén presentes.</p> <p>Proporciona a cada equipo un tapete de serpientes y escaleras (anexo 3), un par de dados y billetes de juguete de diferente denominación.</p> <p>Dentro de cada equipo, un NNA representara al banco, por lo que será el/la responsable de proporcionar a cada integrante de su equipo, un total de \$300 pesos, además de cobrar y observar que se cumplan las reglas del juego.</p> <p>El juego de serpientes y escaleras consiste en que un NNA tira los dados, contabiliza los puntos y avanza en el tablero, el número de casillas correspondiente al número total de puntos que resultado del tiro de los dados.</p> <p>Si se cae en una casilla inmediata a una escalera, se podrá tener la elección de pagar \$200 pesos al banco por subir la escalera. Únicamente se podrá realizar la acción anterior cuando se encuentre a una casilla de distancia la escalera.</p> <p>Cuando un NNA caiga en una casilla que marca la serpiente se tendrá la opción de pagar \$100 pesos al banco y evitar no caer, sin embargo, se deberán retroceder 2 casillas.</p> <p>Si al tirar los dados ambos caen mostrando el mismo número, el banco proporcionara al NNA \$150 pesos.</p> <p>Proporciona en total 20 minutos para que los equipos realicen la actividad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 6 pares de dados grandes. • 6 tapetes de serpientes y escaleras (para lo cual se tendrán que mandar a imprimir tapetes con el tamaño suficiente para que cada NNA pueda pararse en la casilla que caiga). • Billetes de juguete de diferente denominación.

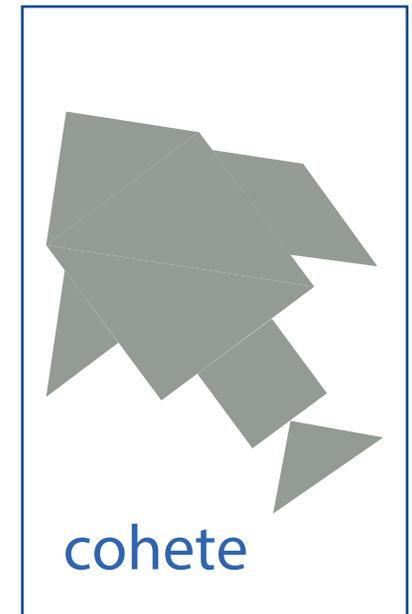
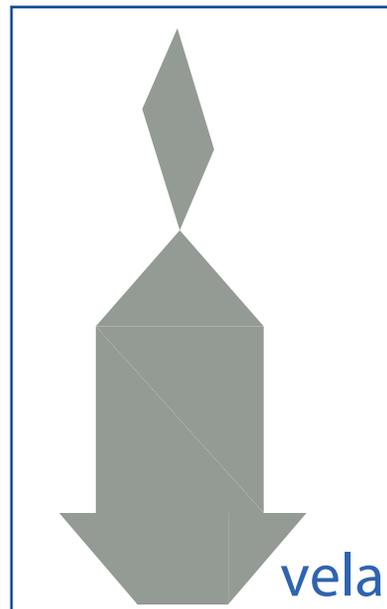
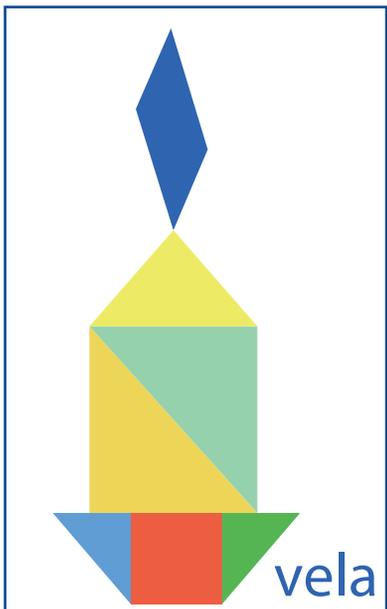
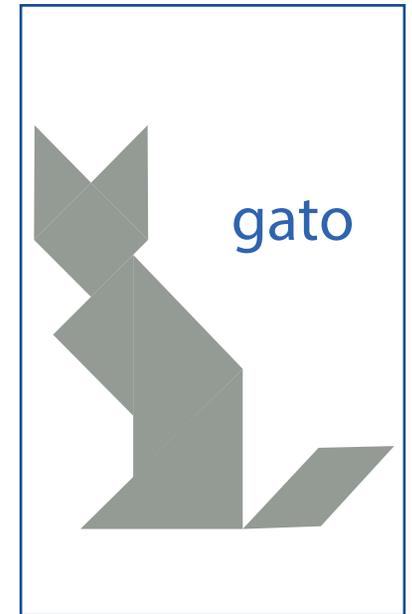
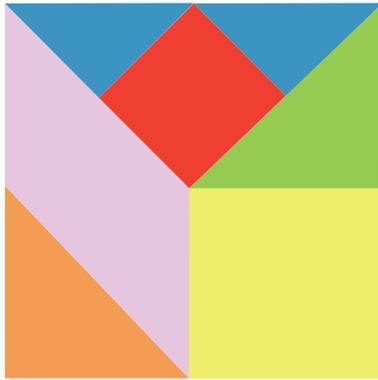
Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Las emociones y la toma de decisiones</p> <p>10 minutos</p>	<p>Identificar los factores racionales y emocionales que intervienen en la toma de decisiones, con la finalidad de fomentar en NNA la toma de decisiones consciente y autónoma.</p>	<p>Al concluir la actividad analiza junto con los NNA, si alguien logro llegar a la meta, ¿quién gasto todo su dinero?, ¿quién no gasto nada?, ¿por qué decidieron pagar o no pagar?</p> <p>Analiza junto con ellos, acerca de la influencia de las emociones al momento de tomar una decisión. El tema sobre, la hipótesis del marcador somático te auxiliara para desarrollar el tema acerca de las emociones y la toma de decisiones.</p>	
<p>Cierre</p> <p>5 minutos</p>	<p>Corroborar aprendizajes adquiridos.</p>	<p>Finalmente pregunta de manera azarosa a NNA los aprendizajes que consideran haber adquirido.</p>	

Anexo I.

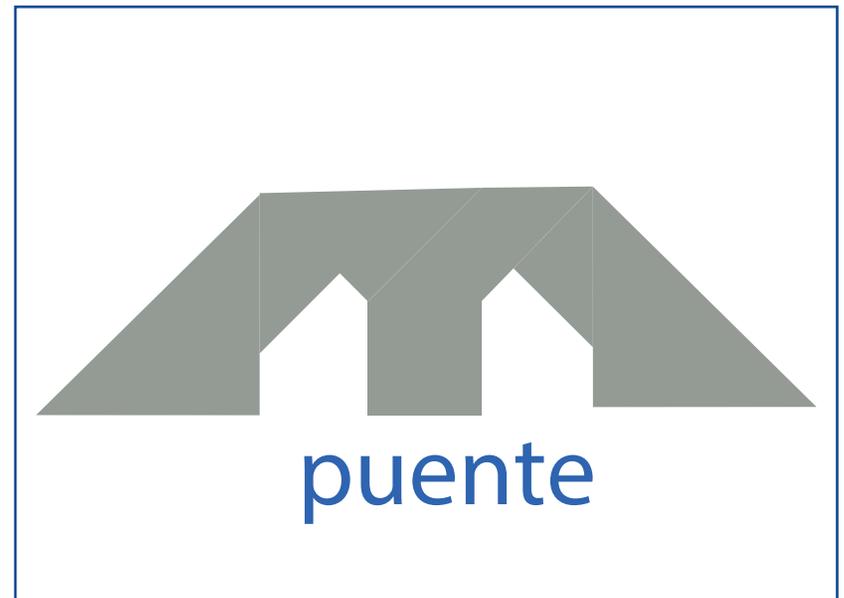
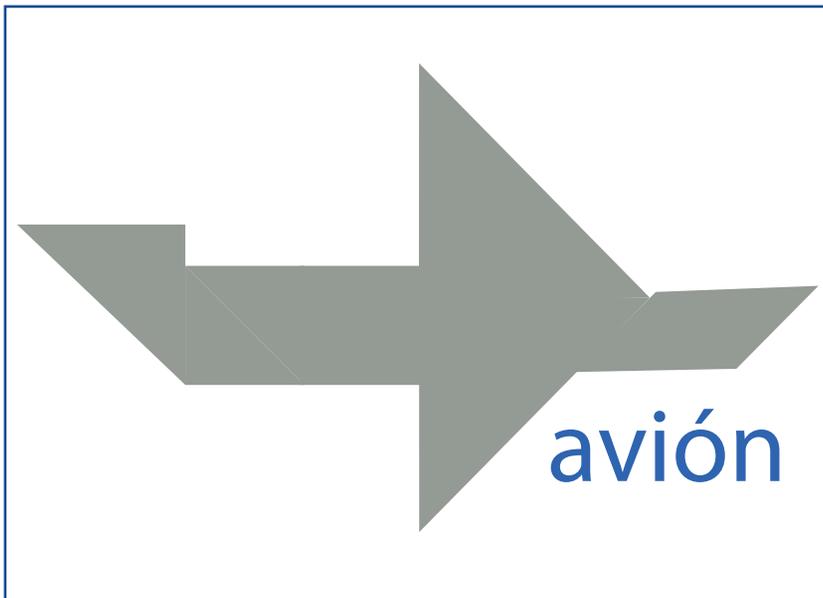
El Tangram es un juego chino muy antiguo llamado Chi Chiao Pan, que significa "tabla de la sabiduría". Consta de siete piezas o "tans":

1 cuadrado, 5 triángulos de diferentes formas, y 1 paralelogramo.

El juego consiste en usar todas las piezas para construir diferentes formas.



Anexo 1.

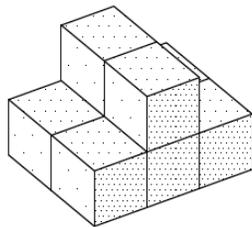


Anexo 1.

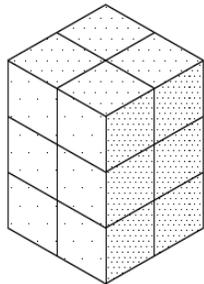
Cubo Soma. Es un rompecabezas compuesto por 7 piezas que forman un cubo de $3 \times 3 \times 3$, las piezas también pueden ser utilizadas para hacer una variedad de figuras 3D.

FIGURAS SIN UTILIZAR TODAS LAS PIEZAS

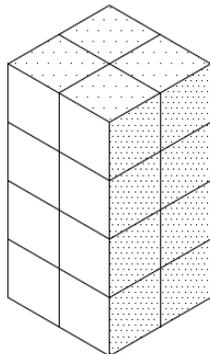
Usando el número de piezas que se indica, trata de formar las siguientes figuras:



2 piezas

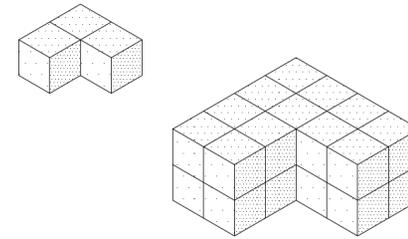


3 piezas

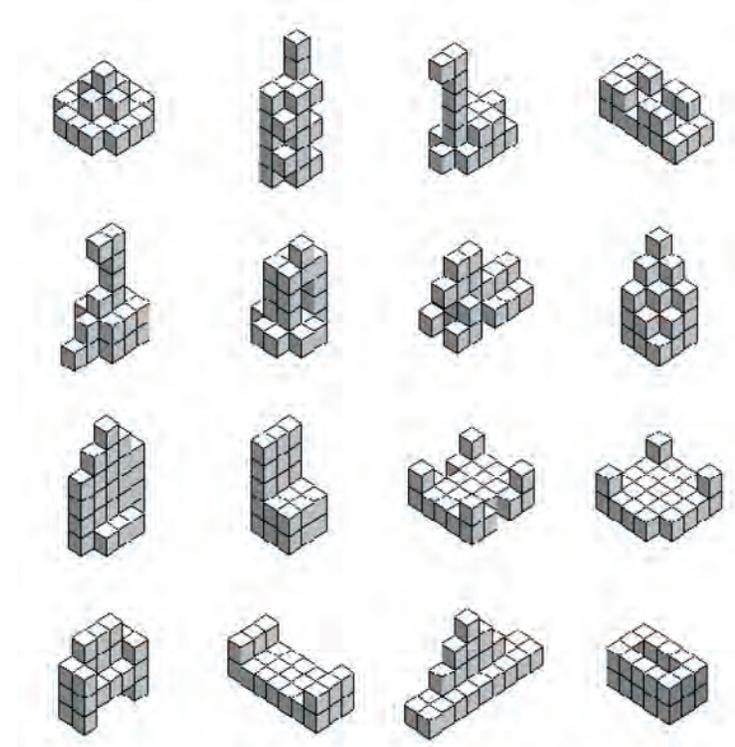


4 piezas

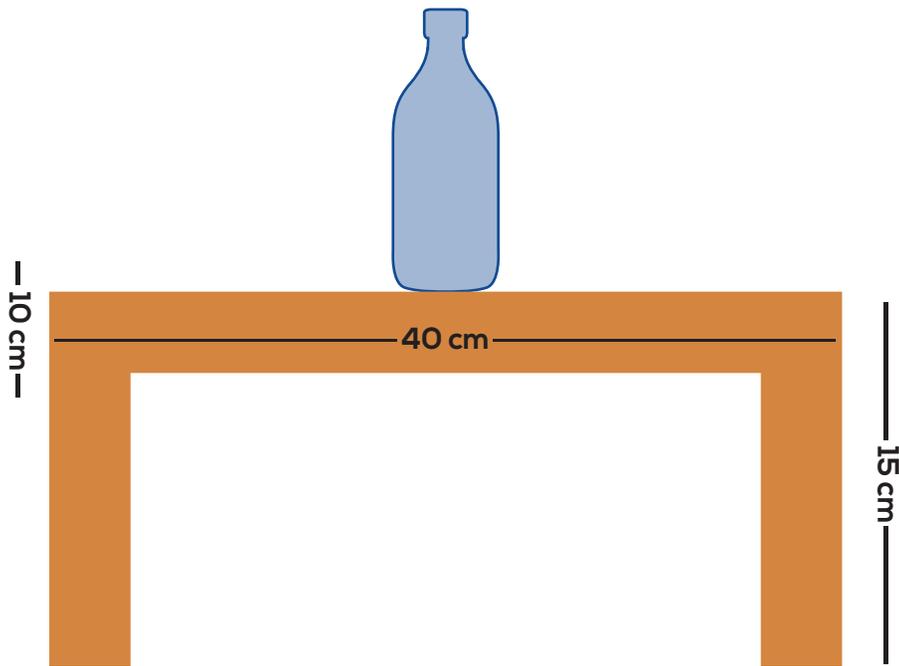
Trata de armar una figura que tenga la misma forma que la pieza más pequeña, utilizando las 6 piezas restantes como se muestra a continuación:



FIGURAS UTILIZANDO TODAS LAS PIEZAS



Anexo 2.



Los materiales que pueden utilizar, con sus respectivos precios, son los siguientes:

- 1 Cartulina \$250, solo puedes comprar máximo 2 cartulinas
- 1 Tijeras \$250
- 1 Resistol adhesivo \$250
- 1 Regla \$250

Anexo 3.



CONCIENCIA SOCIAL

PREAMBULO

La presente carta descriptiva y contenidos de soporte forman parte de la estrategia de la organización para el fortalecimiento de habilidades socio-emocionales de jóvenes en riesgo de violencia, que son atendidos por el programa Escuelas Construyendo Paz en el Norte de México (ECPaz), a través de la estrategia de prevención primaria de la violencia y el delito, y que se relaciona con los siguientes objetivos:

Objetivo Estratégico 1: Las escuelas desarrollan entornos seguros que fomenten un modelo de cultura de paz, y alienten a los jóvenes en riesgo de violencia a permanecer en el sistema escolar y mejorar su rendimiento académico.

Objetivo Estratégico 2: Los jóvenes en riesgo de violencia tienen acceso a las oportunidades de educación, orientación vocacional y profesional disponibles, a través de la vinculación del sector privado para aumentar la empleabilidad.

Objetivo Estratégico 3: Los jóvenes en riesgo de violencia fortalecen su liderazgo, habilidades y conocimiento cívico y son fortalecidos para defender sus derechos y promover una cultura de paz.

Éste es el quinto de una serie de 10 temas que conforman la mencionada estrategia.

A continuación, se desarrolla lo referente al tema a implementar y que da título al documento.

Principios operativos: Actitudes

Trabajo personal e influencia sutil.



Es ampliamente recomendable que los promotores tengan un proceso de trabajo y contacto consigo mismos que les permita concebirse como legítimos, apropiarse de sus capacidades, entender sus necesidades y limitaciones y procesar sus historias personales, para que, en el contacto con los niños y las niñas, estén en condiciones de propiciar espacios de crecimiento mutuo que abran posibilidades, en los que se aprende de los errores y en los que se valora la presencia de las diferencias, propiciando que enriquezcan el trabajo colectivo. Esto les permitirá también ejercer una influencia sutil a partir de un modelaje consistente que ofrece congruencia entre el discurso y la acción.

JUSTIFICACIÓN

Desde hace años los pensadores e investigadores se han preguntado acerca del desarrollo social de NNA y de su capacidad para crear lazos de unión con otras personas, así como sobre el proceso de socialización, la transmisión de valores, normas, costumbres y conocimientos de unas generaciones a otras y la incorporación de los jóvenes como ciudadanos y miembros activos de la sociedad. De este modo, conceptos como los de habilidades sociales e Inteligencia social, surgen con fuerza como potencialidades humanas que se han de desarrollar para alcanzar una mayor satisfacción y bienestar personal e interpersonal.

La conciencia social, se encuentra dentro de las habilidades socioemocionales que permiten relacionarse mejor con los demás (saber convivir), entendida de manera general como; la habilidad para reconocer y entender las emociones de las demás personas, al emprender acciones que impactan el entorno.

La conciencia social y la conducta prosocial tienen una relación positiva: si la persona es sensible a las necesidades y a las emociones de las demás personas, se encontrará más dispuesto a actuar en beneficio de ellas. De manera más particular, en las últimas décadas se ha resaltado la relevancia de la empatía (componente principal de la conciencia social) en la disposición prosocial de las personas y su función inhibitoria de la agresividad (Moya-Albiol L, Herrero N, Bernal M., 2010). Las conductas prosociales contrarrestan los comportamientos de hostilidad que puedan emerger en el ámbito escolar, debido a que la empatía es el principal motivador de la conducta prosocial, en sus componentes cognitivos (por la capacidad de comprensión del otro), pero especialmente en sus componentes emocionales (la preocupación por el otro). De esta manera, la empatía posibilita que cada individuo recupere el interés por las personas que lo rodean y consolide la relación que existe con cada una de ellas.

Objetivo general:

Promover la conciencia social en NNA a través de actividades lúdicas, para que emprendan acciones que impacten de manera positiva su entorno.

Objetivos particulares:

1. Fomentar la empatía, toma de perspectiva y sintonía (escucha activa) en NNA, actitudes básicas de la conciencia social, para favorecer su capacidad de percibir, comprender a otras personas e interactuar con su entorno, a través de actividades lúdicas que permiten el autoanálisis de dichas actitudes.
2. Que NNA identifiquen las diversas formas en las que pueden actuar, desde lo particular a lo general, para favorecer el desarrollo de su propio entorno social.

PLANEACIÓN DIDÁCTICA	
Dirigido a:	Duración:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estudiantes de Secundaria. ✓ Estudiantes de Educación Media Superior (EMS). 	2 sesiones de 50 minutos cada una.
Contenido temático:	
1. Inteligencia social 2. Conciencia social: <ul style="list-style-type: none"> 2.1 Empatía 2.2 Toma de perspectiva 2.3 Sintonía (escucha activa) 3. Aptitud social: <ul style="list-style-type: none"> 3.1 Interés por los demás 3.2 Conducta prosocial 	
Recursos didácticos:	
<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio • Plumones de colores • Masking tape • Presentación de Power Poit • Laptop o PC • Proyector • Presentación Power Point. 	<ul style="list-style-type: none"> • Imágenes impresas de anexo 1 • 5 pizarrones mágicos de juguete. • Cuadernillos de trabajo • Monedas de chocolate • 2 vendas • Tapones desechables para oídos

SESIÓN 1. ACTITUDES BÁSICAS DE LA CONCIENCIA SOCIAL		
Inicio	Desarrollo	Cierre
Bienvenida y presentación	1. Actitudes básicas de la conciencia social: empatía, toma de perspectiva y sintonía (escucha activa). 2. Dinámica: lo que yo veo. 3. La empatía.	Conclusiones
Tiempo estimado:		
5 minutos	40 minutos	5 minutos
SESIÓN 2. APTITUD SOCIAL		
Inicio	Desarrollo	Cierre
Bienvenida y presentación	1. Aptitud social: interés por los demás y conducta prosocial. 2. Dinámica: el rey pide. 3. Ejercicio en cuadernillo: "piensa globalmente, actúa localmente"...	Conclusiones
Tiempo estimado:		
5 minutos	40 minutos	5 minutos

DESARROLLO

SESIÓN 1. ACTITUDES BÁSICAS DE LA CONCIENCIA SOCIAL

Secuencia de sesión:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bienvenida y presentación 2. Actitudes básicas de la conciencia social: empatía, toma de perspectiva y sintonía (escucha activa). 3. Dinámica: lo que yo veo. 4. La empatía. 5. Cierre
Previo al taller:
<p>Será de gran utilidad, si antes de iniciar la presente sesión, indicas a NNA que formen 5 filas, con el mismo número de personas. Lo anterior, con la finalidad de agilizar la realización de la dinámica.</p>

Nombre de la actividad/tema a desarrollar.	Objetivo	Desarrollo	Materiales	Duración
Bienvenida y presentación	Mencionar los temas que se desarrollarán en el taller y establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y posteriormente anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape. 	5 minutos
Actitudes básicas de la conciencia social: empatía, toma de perspectiva y sintonía (escucha activa)	Que NNA comprendan cuáles son las actitudes básicas de la conciencia social.	<p>Para desarrollar el presente tema, apóyate en la presentación de Power Point, de la diapositiva 1 a 6.</p> <p>Inicia explicando de manera general a qué se refiere el termino Inteligencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación de power point. • Laptop o PC. • Proyector. 	10 minutos

		<p>social, desde la perspectiva de Goleman.</p> <p>Posteriormente explica las actitudes básicas: empatía, toma de perspectiva y sintonía (escucha activa).</p> <p>Al finalizar proyecta la diapositiva número 7, y a modo de lluvia de ideas pregunta a NNA, lo que observan en la imagen. Lo anterior te ayuda a dar apertura a la siguiente dinámica.</p>		
Dinámica: lo que yo veo.	Evidenciar la importancia de la toma de perspectiva y escucha activa.	<p>Para agilizar la dinámica, es preferible que desde el inicio de la sesión formes 5 filas, con el mismo número de NNA.</p> <p>Proporciona a cada NNA, que se encuentra sentado/a al final de cada fila, las imágenes previamente impresas del anexo 1. Indica que no pueden ser vistas las imágenes, hasta que tú (facilitador/facilitadora) lo señales.</p> <p>Una vez iniciada la dinámica, ningún NNA podrá hablar o voltear a ver a sus compañeros.</p> <p>Cuando indiques que pueden voltear la hoja para ver la imagen número 1, deberás contar 5 segundos y pedir que la volteen de nuevo, para que a continuación, sobre la espalda de su compañero que tiene enfrente, y con ayuda de su dedo índice, dibuje la figura que percibió previamente. De esta</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proyector. • Presentación Power Point. • Imágenes impresas de anexo 1. • 5 pizarrones mágicos de juguete. 	20 minutos

		<p>manera, la persona a la que se le dibujo en la espalda la figura, también tendrá que dibujar en la espalda de su compañero contiguo la imagen que percibió fue dibujada en su espalda. Y así sucesivamente, hasta llegar al NNA que se encuentra sentado/a al frente de la fila, quien tendrá que dibujar en el pizarrón mágico (previamente proporcionada) la figura que considera ha sido la que vio desde un inicio su compañera (o).</p> <p>NO es competencia entre filas, por lo que es preferible que lo menciones, sin embargo, la dinámica deberá realizarse lo más rápido posible.</p> <p>Una vez que cada NNA del inicio de la fila ha dibujado la figura, proyecta la imagen, que se encuentra en la presentación de Power Point e indica que los NNA que dibujaron en el pizarrón mágico observen la imagen que fue vista en un inicio por su compañero/o y la que dibujo, ¿hay alguna diferencia?, ¿es la misma?</p> <p>Antes de seguir con la siguiente imagen, solicita que intercambien los lugares, entre los NNA que se encuentran sentados a los extremos de la fila, es decir que el NNA que está sentado al final, deberá pasar a sentarse al frente y viceversa.</p>		
--	--	---	--	--

		<p>Y continua con la siguiente imagen. Al finalizar, y antes de pasar a la última imagen, pide a los NNA que se cambien de lugar como ellos decidan, quedándose en su misma fila.</p> <p>Para finalizar, analiza junto con los NNA, la forma en que la dinámica demuestra cómo diferentes personas pueden percibir diferentes cosas, ante un mismo evento (perspectiva). Ya que nuestras diferentes experiencias, nuestra propia historia de vida, nuestras formas de comunicarnos, pueden hacer que percibamos y comuniquemos la realidad de una forma en particular, aunque en apariencia es la misma realidad para todos.</p>		
<p>La empatía</p>	<p>Que NNA comprendan qué es la empatía y su importancia en la formación de la conciencia social.</p>	<p>Proyecta la diapositiva 11 y menciona particularmente la funcionalidad de la empatía, específicamente en la formación de la conciencia social.</p> <p>Goleman, señala la relevancia que tiene el poner atención no solo a las señales verbales, sino sobre todo a las señales no verbales (microexpresiones), además de la escucha activa y plena atención, para que pueda existir una genuina empatía (sintonía y sincronía).</p> <p>Menciona que: <i>la empatía (base de la conciencia social), no solo debería ir dirigida hacia las personas que resultan cercanas o a las que se les aprecia,</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proyector. • Presentación Power Point. • Laptop o PC 	<p>10 minutos</p>

		<p>como los amigos o la familia, el verdadero logro se encuentra en ser empático con las personas que existen en el entorno en que se desenvuelve cada uno de nosotros.</p> <p>Generalmente llega a ser más fácil empatizar, con personas que se consideran afines a uno mismo, y por el contrario rechazar o alejarse de aquellas personas que se consideran lo opuesto. La empatía, tiene que ver precisamente con "ponerse en los zapatos de los demás" sin discriminación alguna, entendiendo que la diversidad no significa segregación.</p>		
Cierre	Chicle fresco	Reafirmar actitudes básicas de la conciencia social: empatía, toma de perspectiva y sintonía (escucha activa).		5 minutos

SESIÓN 2. APTITUD SOCIAL

Secuencia de sesión:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bienvenida y presentación. 2. Aptitud social: interés por los demás y conducta prosocial. 3. Dinámica: el rey pide. 4. Ejercicio en cuadernillo: "piensa globalmente, actúa localmente"... 5. Cierre.
Previo al taller:
<p>Será de gran utilidad, si antes de iniciar la presente sesión, indicas a NNA que formen 5 filas, con el mismo número de personas. Lo anterior, con la finalidad de agilizar la realización de la dinámica.</p>

Nombre de la actividad/tema a desarrollar.	Objetivo	Desarrollo	Materiales	Duración
Bienvenida y presentación	Generar interés en NNA, acerca del tema a desarrollar.	<p>Da la bienvenida y presentación personal.</p> <p>Pregunta de manera general a NNA: <i>si pudieras tener un súper poder ¿cuál sería y por qué?</i></p> <p>Comparte tu respuesta (previamente elaborada) y posteriormente pide a 4 voluntarios que compartan sus respuestas.</p> <p>Y posteriormente pregunta: <i>¿cómo ayudarías a tu país o comunidad con ese poder?</i></p> <p>De igual forma, comparte tu respuesta y posteriormente pregunta de manera azarosa a 4 NNA.</p>		5 minutos

		Las preguntas anteriores te serán de utilidad para iniciar con el tema "Aptitud social: interés por los demás y conducta prosocial".		
Aptitud social: interés por los demás y conducta prosocial	Que NNA analicen la funcionalidad de la conciencia social.	Explica de manera general a qué se refiere "el interés por los demás" y cómo converge con la conducta prosocial.		10 minutos
Dinámica "el Rey pide"	Sensibilizar a NNA, sobre la importancia de la conciencia social y el impacto que tiene, en su propio contexto.	<p>Si formaste las 5 filas al inicio, te será más rápido iniciar la dinámica, sino es así, deberás formar las 5 filas.</p> <p>Cada fila conforma un equipo (5 equipos en total).</p> <p>La dinámica "rey pide" consiste en que el rey (facilitador o facilitadora) pedirá un objeto y al primer NNA que lo entregue, el rey le proporcionará como recompensa dos monedas de chocolate.</p> <p>Sin embargo, los peones (integrantes del equipo) poseen ciertas características específicas (ver anexo 2).</p> <p>Antes de iniciar la dinámica, indica a cada NNA del equipo cuál será su característica.</p> <p>Deberás pedir 4 objetos por fila, por lo que es recomendable que hagas previamente la lista de objetos a pedir, y</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Monedas de chocolate. • 2 vendas. • Tapones desechables para oídos. 	20 minutos

		<p>que consideres objetos que sean accesibles a ellos y en varias cantidades, por ejemplo: una goma rota, una pluma azul, un calcetín, una calculadora, etc.</p> <p>A partir de que se pida el objeto, se contarán 10 segundos en voz alta.</p> <p>No puedes sugerir a NNA pedir o dar ayuda a sus compañeros, a menos de que lo pregunten; puedes afirmarlo.</p> <p>Al finalizar la dinámica, analiza junto con NNA:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alguien se ofreció o brindo ayuda a alguno de sus compañeros, reflexionen juntos ¿Qué tan empático soy frente a las discapacidades (visual, auditiva, motora) que existen en mi comunidad? - Si la fila no trabajó en equipo, analiza junto con ellos, por qué no colaboraron entre ellos para obtener por lo menos 8 chocolates y, al finalizar, cada uno se quedará con 1 chocolate. De igual forma si colaboraron entre ellos, ¿por qué decidieron hacerlo así? - los NNA que ganaron monedas de chocolate ¿decidieron compartir con alguien más?, ¿por qué? 		
<p>Ejercicio en cuadernillo: "piensa globalmente,</p>		<p>Finalmente pide a NNA que abran su cuadernillo (el cual preferentemente entrega al inicio de la sesión) en el</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuadernillos de trabajo. 	<p>10 minutos</p>

<p>actúa localmente"...</p>		<p>ejercicio: "piensa globalmente, actúa localmente".</p> <p>Guía la lectura para agilizar la realización del ejercicio, para que por lo menos completen dos columnas de cada recuadro.</p> <p>Concluye mencionado que: <i>si bien no existen los súper poderes, cada uno de nosotros posee talentos que nos hacen únicos... tú ¿qué harás con tus súper poderes?</i></p>		
<p>Cierre</p>	<p>Chicle fresco</p>	<p>Enfocado a reafirmar la importancia de la empatía, y la realización de conductas prosociales, por medio de sus talentos.</p>		<p>5 minutos</p>

ANEXO 1

IMAGEN 1

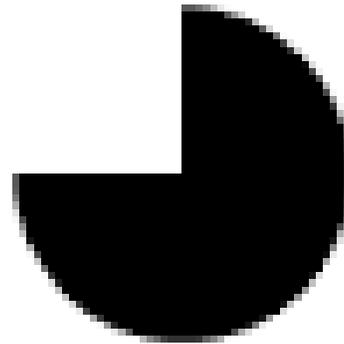
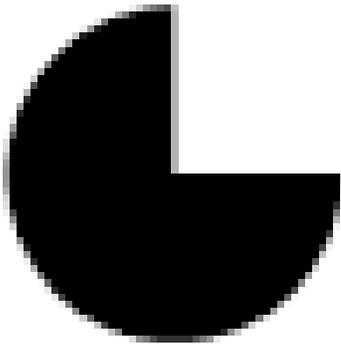


IMAGEN 2

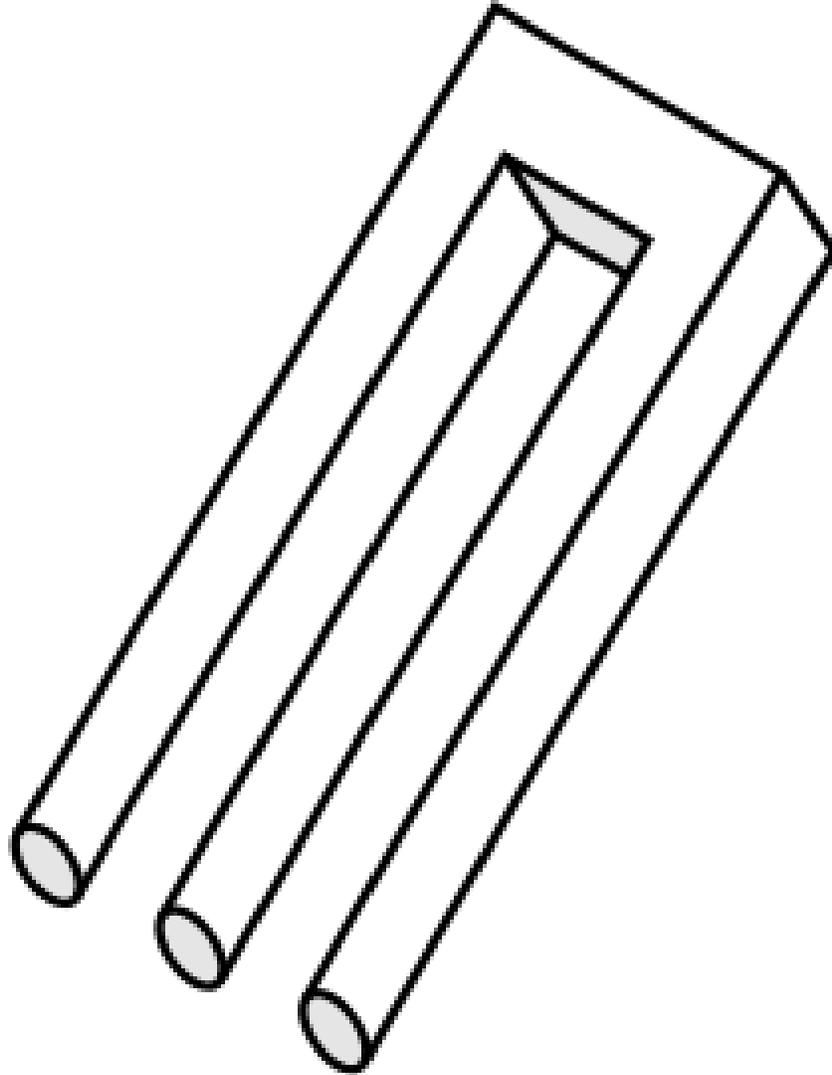
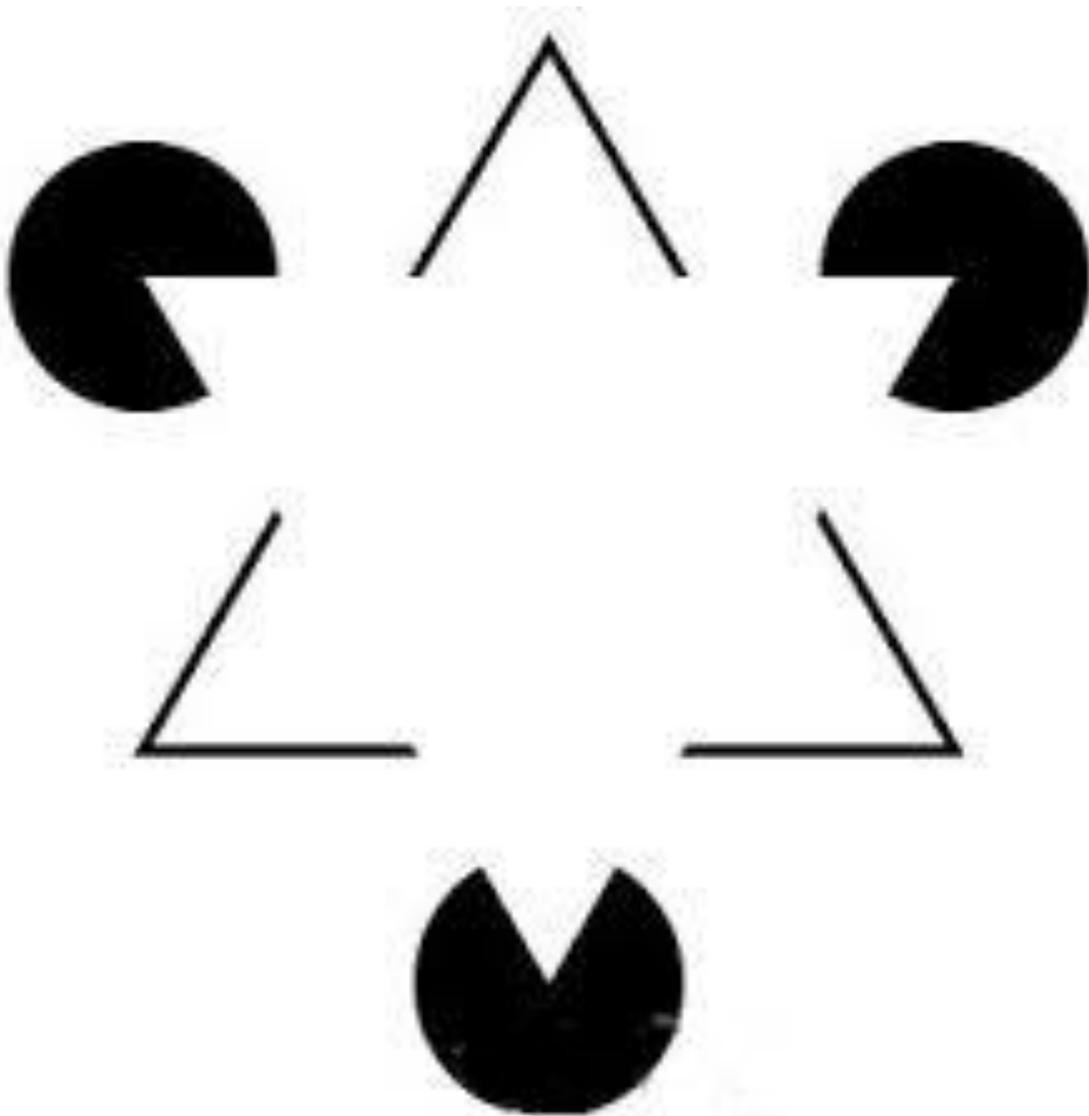


IMAGEN 3



ANEXO 2

Características específicas de los peones:

- **Peón 1.** No puede ver (deberás vendarle los ojos).
- **Peón 2.** No puede escuchar (deberás colocarle tapones para oídos).
- **Peón 3.** No puede caminar, solamente saltar (deberás vendarle ambos pies).
- **Peón 4.** No puede utilizar extremidades superiores (pídele que introduzca sus brazos dentro de su suéter y hacia la espalda).
- **Peón 5.** No puede utilizar extremidad superior derecha (pídele que introduzca su brazo derecho dentro de su suéter y hacia la espalda).
- **Peón 6.** No puede utilizar extremidad superior izquierda (pídele que introduzca su brazo izquierdo dentro de su suéter y hacia la espalda).
- **Peón 7.** No puede utilizar extremidad inferior derecho (pídele que doble su pie hacia atrás).
- **Peón 8.** No puede utilizar extremidad inferior izquierdo (pídele que doble su pie hacia atrás).

Si te es funcional, considera seguir el orden anterior, para asignar las características de los peones a NNA, o bien puedes hacerlo de manera azarosa.

Se han colocado 8 peones, suponiendo que el grupo más grande que pudieras llegar a tener sea de 40 estudiantes.

Las filas deben ser 5, aunque el número de integrantes puede variar. Si llegaras a tener más estudiantes, repite los roles.

LA INTELIGENCIA SOCIAL

En 1920 Thorndike consideraba que la inteligencia se refería a la habilidad de una persona para comprender y manejar a otras personas y para involucrarse en interacciones sociales adaptativas. Propuso que la inteligencia se encontraba dividida en tres dimensiones: inteligencia abstracta, inteligencia mecánica e inteligencia social. Estas dimensiones reflejaban la capacidad para comprender y manejar ideas, objetos concretos y personas, respectivamente.

A partir de la década de los 40, se consideraba que la comprensión de las personas y sus interacciones formaba parte de la capacidad intelectual general. Por su parte, Wechsler se interesó por el concepto de inteligencia social, considerando a ésta como una inteligencia general aplicada a situaciones sociales.

A fines de la década de los 60, Guilford (1967) revivió la discusión acerca de la existencia de una inteligencia de tipo social. Para dicho autor, la inteligencia social estaría contemplada en los contenidos conductuales, proponiendo que éstos consistían en la información implicada en las interacciones entre individuos, donde se consideran las actitudes, necesidades, deseos, estados de ánimo, percepciones, pensamientos, etc., de otros y de nosotros mismos. La habilidad subyacente a este contenido sería la empatía (López, 2007).

La inteligencia social es la capacidad para relacionarse con los otros, en forma armoniosa y pacífica. Nos permite tener en cuenta al otro, colaborando de manera desinteresada y no solamente por intereses personales. Fomenta la participación activa de todas las personas en todos los sectores de la sociedad; permitiendo interesarse no sólo por el propio bienestar, sino también por el de la comunidad, trabajando de manera colaborativa y solidaria. Desarrolla el sentido de comunidad y de pertenencia, lo cual converge en conductas prosociales.

A partir de la década de los 90, incrementó el interés por la comprensión y medición, de la inteligencia de tipo social. A este interés han contribuido los planteamientos de Goleman (2006), para quien los ingredientes fundamentales de la inteligencia social pueden agruparse, en dos grandes categorías, **la conciencia social** (es decir, lo que sentimos sobre los demás) **y la aptitud social** (es decir, lo que hacemos con esa conciencia).

LA CONCIENCIA SOCIAL, se refiere al espectro de la conciencia interpersonal que abarca desde la capacidad instantánea de experimentar el estado interior de otra persona hasta llegar a comprender sus sentimientos y pensamientos e incluso situaciones socialmente más complejas. La conciencia social está compuesta, por los siguientes ítems:

- Empatía primordial. Sentir lo que sienten los demás; interpretar adecuadamente las señales emocionales no verbales.

- Sintonía. Escuchar de manera totalmente receptiva; conectar con los demás.
 - Exactitud empática. Comprender los pensamientos, sentimientos e intenciones de los demás.
 - Cognición social. Entender el funcionamiento del mundo social.

Pero el simple hecho de experimentar el modo en que se siente otra persona o de saber lo que piensa o pretende, no es más que el primer paso, lo cierto es que no basta con ello para garantizar una interacción provechosa. La siguiente dimensión, LA APTITUD SOCIAL, se basa en la conciencia social que posibilita interacciones sencillas y eficaces. El espectro de aptitudes sociales incluye:

- Sincronía. Relacionarse fácilmente a un nivel no verbal.
 - Presentación de uno mismo. Saber presentarnos a los demás.
 - Influencia. Dar forma adecuada a las interacciones sociales.
 - Interés por los demás. Interesarse por las necesidades de los demás y actuar en consecuencia.

La empatía primordial. Es decir, la capacidad de detectar las expresiones fugaces que nos permiten vislumbrar las emociones ajenas, una modalidad intuitiva y cuya presencia (o ausencia) se expresa, por tanto, de manera muy veloz y automática ya que, en opinión de los neurocientíficos, se ve activada por las neuronas espejo.

Por más callados que estemos, ello no implica que dejemos de emitir mensajes (a través del tono de voz y de expresiones, por más breves que éstas sean) que, de un modo u otro, transmitan a los demás lo que se está sintiendo. Y es que no podemos, por más que lo intentemos, reprimir todos los signos que revelan nuestras emociones, porque los sentimientos siempre encuentran un camino para expresarse.

Paul Ekman, ha desarrollado un método que permite, pese a su funcionamiento instantáneo e inconsciente, el adiestramiento de la empatía primordial. El método de Ekman se centra en las microexpresiones, es decir, en las señales emocionales que aparecen fugazmente en nuestro rostro en menos de un tercio de segundo, es decir, el tiempo que tardamos en chasquear un dedo. Se trata de señales emocionales espontáneas e inconscientes que nos proporcionan indicios del modo en que realmente se siente otra persona, independientemente de la impresión que trate de proyectar. El método diseñado por Ekman, llamado "Herramienta de entrenamiento en microexpresiones" (Micro Expression Training Tool), dura menos de una hora y consta de presentar fotografías de rostros de diferentes personas con

una apariencia emocionalmente neutra que van seguidas de una serie de instantáneas que expresan una de las siete emociones siguientes, tristeza, ira, miedo, sorpresa, disgusto, desprecio o felicidad. El usuario debe seleccionar la expresión que acaba de presenciar.

Ekman ha descubierto que las personas que han pasado por este tipo de entrenamiento son más diestras en la detección de las microexpresiones de la vida real. El programa de desarrollo de la inteligencia social de Ekman es un modelo para el adiestramiento de aptitudes esenciales, como la empatía primordial y la interpretación de señales no verbales (Goleman, 2006).

Los espejos neuronales. La función de las neuronas espejo consiste precisamente en reproducir las acciones que observamos en los demás y en imitar o tener el impulso de imitar sus acciones. En estas neuronas se asienta, en suma, el mecanismo cerebral que explica el viejo dicho *“cuando sonrías, el mundo entero sonrío contigo”*.

Las neuronas espejo se activan cuando vemos que alguien, por ejemplo, se rasca la cabeza o bosteza, de modo que parte de la activación neuronal de nuestro cerebro imita la suya. Y esto transmite a nuestras neuronas motoras la información de lo que estamos viendo, permitiéndonos participar en las acciones de otra persona como si fuésemos nosotros quienes realmente las estuviésemos ejecutando.

Son muchos los sistemas de neuronas espejo que alberga el cerebro humano. Algunas se ocupan de imitar las acciones de los demás, mientras que otras se encargan de registrar sus intenciones, interpretar sus emociones o comprender las implicaciones sociales de sus acciones.

El fenómeno del contagio emocional se asienta en estas neuronas espejo, permitiendo que los sentimientos que presenciamos fluyan a través de nosotros y ayudándonos así a entender lo que está sucediendo y a conectar con los demás. Sentimos al otro en el más amplio sentido de la palabra experimentando en nosotros los efectos de sus sentimientos, de sus movimientos, de sus sensaciones y de sus emociones.

Al imitar lo que otra persona siente o hace, las neuronas espejo establecen un ámbito de sensibilidad compartida que reproduce en nuestro interior lo que ocurre fuera. Así es como entendemos a los demás, convirtiéndonos, al menos parcialmente, en ellos.

Giacomo Rizzolatti, Neurocientífico italiano, que descubrió las neuronas espejo, señaló que *“estos sistemas nos permiten entender lo que sucede en la mente de los demás no a través del razonamiento y el pensamiento conceptual, sino de la simulación directa y el sentimiento”* (Goleman, 2006).

En opinión de Stern (Goleman, 2006), las neuronas imitadoras se ponen en marcha cada vez que se experimenta el estado de ánimo de otra persona y se sintoniza con sus sentimientos. Este vínculo intercerebral es el que permite que los pensamientos y emociones circulen por los mismos senderos y que, incluso nuestros cuerpos se muevan a la vez.

La sintonía. Es un tipo de atención que va más allá de la empatía espontánea y tiene que ver con una presencia total y sostenida que favorece el rapport (La palabra se deriva del verbo francés *rapporter* que literalmente significa “llevar algo a cambio”, en el sentido de la relación entre personas significa, que lo que una persona envía la otra lo devuelve). Las personas diestras en esta habilidad saben dejar a un lado sus preocupaciones y escuchar de manera atenta y completa.

La escucha activa no es una actividad natural, tampoco es una actividad pasiva como muchos lo asumen, la mayoría somos personas con habilidad para escuchar. Oír es algo natural, es un proceso automático, “escuchar” es la contraparte del proceso fisiológico de “oír”. Uno de los objetivos de la escucha activa es entender los silencios y su relación con las emociones.

Al escuchar activamente, el centro de atención no está en el punto de vista o la opinión de quien escucha, sino en el contenido de lo que dice quien habla. Escuchar activamente permitirá ser más efectivo para discriminar la mejor respuesta en los momentos críticos. Claves para la escucha activa (Elizondo, 1998, en Martín, Gómez, Chávez y Greer, 2006):

- a) Escuchar ideas y no perderse en los detalles circunstanciales.
- b) Concentrarse en el contenido del mensaje, no en el estilo de comunicación del interlocutor.
- c) Escuchar con optimismo.
- d) No generar conclusiones anticipadamente.
- e) Analizar y evaluar la información.
- f) Mantener la mente abierta y evitar las ideas erróneas.

Puede parecer que la capacidad de escuchar es un talento natural. Pero, como sucede con el resto de las habilidades que componen la inteligencia social, todas las personas pueden ejercitar y mejorar su capacidad de sintonizar con los demás prestando simplemente más atención.

El modo de hablar de una persona, proporciona pistas muy claras de su capacidad de escucha. Así, por ejemplo, lo que decimos en situaciones de auténtica conexión tiene en cuenta lo que el otro siente, dice y hace, mientras que, en el caso contrario, los mensajes verbales son como balas que ignoran al otro y se basan exclusivamente en el estado emocional del emisor. En este sentido, la capacidad de escuchar es una variable muy importante, porque hablarle a una persona sin escucharla, acaba convirtiendo cualquier conversación en un monólogo.

La atención plena se halla hoy en día en peligro debido, entre otras muchas causas, a nuestra tendencia a ocuparnos de varias cosas a la vez, o las preocupaciones del día, las cuales nos impiden advertir las necesidades y sentimientos de los demás, dificultando en consecuencia nuestra respuesta empática, y disminuyendo nuestra capacidad de conectar con los demás.

La escucha atenta promueve una sincronía fisiológica que armoniza nuestras emociones. La escucha atenta y cuidadosa orienta nuestros circuitos neuronales hacia la conexión y nos sintoniza en la misma longitud de onda que nuestro interlocutor, aumentando así la probabilidad de que florezcan, la sincronía y los sentimientos positivos.

La exactitud empática. Hay quienes consideran que la exactitud empática es la habilidad por excelencia de la inteligencia social. Se construye a partir de la empatía primordial, pero le añade la *comprensión explícita* de lo que otra persona piensa o siente, para lo cual, obviamente, es necesaria una activación cognitiva que añade, a la empatía primordial característica de la vía inferior, la actividad neocortical propia de la vía superior, en particular, de la región prefrontal.

Del mismo modo que las neuronas espejo nos conectan subliminalmente con lo que alguien pretende hacer, la conciencia de esas intenciones posibilita una empatía más exacta que nos permite predecir lo que hará.

La empatía nos ayuda a recuperar el interés por las personas que nos rodean y a consolidar la relación que existe con cada una de ellas. La empatía parece mejorar con el paso del tiempo, como si el mismo transcurrir de la vida fuese perfeccionándola (Goleman, 2006).

La cognición social. Consiste en el conocimiento del modo en que realmente funciona el mundo social. Las personas astutas en esta competencia cognitiva saben comportarse en la mayoría de las situaciones sociales y también son diestros en la semiótica, es decir, en la decodificación de las señales sociales.

Ésta es una habilidad que se manifiesta en una amplia diversidad de situaciones sociales, desde el mejor modo de acomodar a los invitados en una fiesta hasta cómo hacer amigos después de mudarse a una ciudad desconocida.

La cognición social nos ayuda a gestionar adecuadamente las corrientes sutiles y cambiantes del mundo social. Este nivel sofisticado de la conciencia social, determina el modo en que damos sentido y atribuimos significado a los acontecimientos sociales. Es este conocimiento del contexto social, el que nos permite entender por qué un comentario que una persona considera una broma ocurrente puede parecer insultante a otra.

La comprensión que tenemos del mundo social depende de nuestra forma de pensar, de nuestras creencias y de lo que hayamos aprendido sobre las normas y reglas sociales implícitas que gobiernan las relaciones interpersonales.

Este conocimiento resulta esencial para establecer una buena relación con personas de otras culturas, cuyas normas pueden ser muy diferentes de las que hayamos aprendido en nuestro entorno.

El efecto de las distintas habilidades de la inteligencia social depende de su adecuada combinación. En este sentido, la exactitud empática se establece sobre la escucha y la empatía primordial y todas ellas alientan la cognición social. Todas las formas de conciencia interpersonal, por otra parte, constituyen los cimientos de las aptitudes sociales, la segunda parte de la inteligencia social.

La sincronía. Primera de las aptitudes sociales y fundamento de todas las demás, nos permite emprender una grácil danza no verbal con las personas con las que nos relacionamos. Es por ello que la falta de sincronía obstaculiza nuestra competencia social dificultando, en consecuencia, nuestras interacciones.

Para entrar en sincronía es necesario ser capaz de leer instantáneamente los indicios no verbales de la sincronía (que incluyen un amplio rango de interacciones armoniosamente orquestadas, desde sonreír o asentir en el momento adecuado hasta orientar adecuadamente nuestro cuerpo hacia los demás) y actuar en consecuencia, sin pensar siquiera en ello. Quienes tienen dificultades en esta habilidad social sufren típicamente de disemia, es decir, de la incapacidad de interpretar adecuadamente los signos no verbales que facilitan las relaciones y de actuar en consecuencia. Los indicadores externos de esta sutil incapacidad social resultan evidentes, porque los disémicos ignoran, por ejemplo, las señales que indican que una conversación está tocando a su fin.

Las investigaciones realizadas sobre la disemia se han llevado fundamentalmente a cabo en el ámbito infantil, el niño que padece este problema no mira a la gente con la que está hablando, no respeta las distancias interpersonales, exhibe expresiones faciales discordantes con su estado emocional o parece indiscreto o indiferente al modo en que se sienten los demás. La misma ceguera social que muestra el niño disémico origina las dificultades de relación del mundo adulto, desde la incapacidad de advertir los signos no verbales hasta la dificultad en establecer nuevas relaciones.

La presentación de uno mismo. *El carisma* es un aspecto de la presentación de uno mismo. Las personas poseen un don especial para que los demás se adapten a su ritmo y se contagien de sus sentimientos. Por ejemplo, el conferencista que sabe conectar con los demás, abordando cada cuestión con el tono emocional adecuado para lograr el máximo impacto en su público ilustra perfectamente el carisma en acción.

Otro ejemplo es el caso de una estudiante, cuya animada energía la hacía muy popular entre sus compañeros. Se trataba de una joven que expresaba abiertamente sus sentimientos y no tenía problemas en hacer amigos. Sin embargo, sus profesores tenían una impresión diferente; destacaba entre los muchos alumnos de su clase, por sus arrebatos, acompañando todos los comentarios que

escuchaba con expresiones manifiestas de gusto o disgusto y sintiéndose, en ocasiones, tan desbordada por sus emociones que no le quedaba más remedio que abandonar el aula. Según su profesor, esa chica tenía una expresividad exuberante, pero una notable falta de autocontrol. Es por ello que, aunque su expresividad podía serle muy útil en muchos entornos sociales, no le servía de nada en aquellos otros en los que se requiere un cierto grado de contención.

La capacidad de controlar y regular la expresión de las emociones es, clave para la presentación de uno mismo. Quienes son diestros en este dominio se muestran muy seguros de sí mismos, son personas que se mueven con naturalidad en cualquier situación.

La influencia. Tiene que ver con el uso del tacto y del autocontrol. Interpretar adecuadamente lo que la otra persona pueda estar sintiendo, para calibrar así la fuerza mínima necesaria y adaptarse a las normas que operan en una determinada situación.

Para que la influencia resulte constructiva debemos aprender a expresarnos de un modo que logre fácilmente el resultado social deseado. Las personas diestras en este sentido causan una impresión más favorable y son consideradas más fiables y amables. Quienes saben desplegar la influencia confían en que la conciencia social guía sus acciones y reconocen aquellas situaciones en que guiñar un ojo, por ejemplo, puede beneficiar una relación.

El tacto equilibra la expresividad, una discreción social que nos permite adaptarnos más adecuadamente a nuestro entorno, sin que nuestra conducta genere tantas olas adversas a nuestro alrededor.

El interés por los demás. La empatía, por sí sola, no basta si no va acompañada de algún tipo de acción. Los circuitos cerebrales que se ponen en marcha cuando sentimos las necesidades de los demás constituyen un estímulo para la acción. Por ejemplo, las personas que más intensamente registran la tristeza al observar el vídeo de un bebé llorando son también las que más fruncen el ceño, un claro indicador de la empatía. Pero esas personas no se limitan a reproducir la respuesta fisiológica del bebé, sino que también son las que más claramente exhiben el deseo de tomarlo en sus brazos y consolarlo.

Cuanto mayor es nuestra empatía e interés por alguien que se encuentra en apuros, mayor será el impulso a ayudarlo, un vínculo que siempre se halla presente en las personas más motivadas para aliviar el sufrimiento ajeno.

En el mundo laboral, por ejemplo, la preocupación que lleva a asumir la responsabilidad de lo que se tiene que hacer, genera óptimos colaboradores de la organización. En este sentido, las personas que se interesan en los demás son las más dispuestas a tomarse el tiempo y hacer los esfuerzos necesarios para ayudarles. De este modo, no sólo se ocupan de su trabajo, sino que entienden la necesidad de colaborar con los demás para conseguir los objetivos grupales.

Las personas más susceptibles a este rango del contacto emocional, son los que más movilizados se encuentran a actuar. Quienes presentan un menor interés empático, por su parte, son los que más fácilmente se despreocupan del malestar ajeno (Goleman, 2006). Pero no basta, para movilizarlos a la acción, el simple interés por los demás, porque también se necesita actuar eficazmente.

El interés por los demás refleja la capacidad de compasión de una determinada persona. La deficiencia en esta dimensión de las habilidades sociales es la que más claramente nos permite identificar a las personas antisociales que se despreocupan por los sentimientos, las necesidades y el sufrimiento de los demás y, en consecuencia, tampoco hacen nada por ayudarles.

El interés por los demás, se muestra de manera desinteresada y para la contribución de la sociedad. Por ejemplo, las y los jóvenes de educación superior deberán tener claro la forma en la que su profesión pueda impactar de manera positiva a su entorno social.

TOMA DE PERSPECTIVA

Otra de las competencias socioemocionales que se ha trabajado desde la conciencia social es la toma de perspectiva la cual se ha establecido como la capacidad para iniciar y mantener interacciones efectivas, en donde el individuo es capaz de identificar el punto de vista propio y diferenciarlo del punto de vista de los demás. Esto permite predecir el comportamiento y mostrarse empático (Eisenberg 2003, en Martín, Gómez, Chávez y Greer, 2006).

También se analiza como la facultad que poseen los individuos para interpretar o atribuir estados emocionales y mentales tanto propios como ajenos y verlos como la base de las acciones; es decir, lo que se conoce como "leer la mente" o la capacidad de establecer relaciones entre estados externos e internos. Esta manera de entender la toma de perspectiva, se considera como la base de la empatía; esto es, la capacidad de un individuo para "ponerse en el lugar de otro", "tomar su perspectiva", para entenderlo más adecuadamente y cambiar sus actitudes y actos hacia esa persona, así como predecir sus emociones, motivaciones, preferencias y acciones (Martín, Gómez, Chávez y Greer, 2006).

La toma de perspectiva se desarrolla en el contexto de interacciones cotidianas y, más específicamente, en el contexto de la conversación, ya que ésta se caracteriza por el intercambio y el ajuste, lo que permite darse cuenta de que las personas se diferencian en lo que saben y piensan, es decir, en su perspectiva.

Para Robert Selman (Rendón, Soler y Cortés, 2012), son cinco las etapas de desarrollo de la perspectiva:

Etapas 0. Etapa egocéntrica indiferenciada (de 3 a 6 años), hasta esta edad los niños no pueden hacer una distinción clara entre su propia interpretación de una

situación social y el punto de vista de otro, no pueden comprender que su propia concepción pueda no ser la correcta.

Etapa 1. Etapa de toma de perspectiva diferencial, o etapa informativo-social (de 6 años a 8 años). Los niños de esta edad desarrollan un conocimiento acerca de los otros, sobre la posibilidad de que tengan una perspectiva diferente. Sin embargo, tiene una escasa comprensión sobre las razones de los puntos de vista de los demás; la tendencia preponderante es considerar la propia perspectiva como válida y al intercambiar información, hacen un intento para que la perspectiva de los otros se alinee con la suya.

Etapa 2. Adopción de una perspectiva auto reflexiva y toma de perspectiva recíproca (8 a 10 años). Ya son capaces de tener empatía para “ponerse en los zapatos de la otra persona” y ver los pensamientos, sentimientos y comportamiento de su perspectiva. También reconocen que los demás pueden hacer lo mismo y que la perspectiva del otro puede ser igualmente válida, debido a su situación particular.

Etapa 3: Etapa de la toma de perspectiva mutua o de una tercera persona (10 a los 12 años). Se dan cuenta de que diferentes personas pueden reaccionar de manera diferente a una misma situación. Desarrollan la capacidad de analizar las perspectivas de varias personas implicadas en una situación desde el punto de vista de un espectador objetivo o tercero neutral. Esto incluye la capacidad de tomar en cuenta múltiples perspectivas al mismo tiempo.

Etapa 4. Etapa de toma de perspectiva individual profunda y dentro del sistema social (adolescencia y edad adulta). Hay dos características que distinguen las concepciones de los adolescentes de otras personas. Primera; se hace consciente de que los motivos, las acciones, los pensamientos y los sentimientos están conformados por factores psicológicos. Segundo; comienzan a apreciar el hecho de que una personalidad es un sistema de rasgos, creencias, valores y actitudes con su propia historia evolutiva.

Howlin, Baron-Cohen y Hadwin (1999, en Rendón, Soler y Cortés, 2012) resumen el desarrollo de la toma de perspectiva en cinco niveles:

Nivel 1. Visual simple - el individuo actúa con base en el principio de que diferentes personas pueden ver diferentes cosas.

Nivel 2. Visual compleja - implica una comprensión de que diferentes personas pueden tener diferentes puntos de vista con respecto a un mismo entorno visual.

Nivel 3. Ver conlleva a saber - se basa en el principio de que sólo se sabe lo que se ha visto.

Nivel 4. Creencias verdaderas - implica predecir las acciones de otro a partir de la información veraz que le ha sido suministrada.

Nivel 5. Implica el principio de que se pueden predecir acciones con base en falsas creencias.

Para que un individuo abstraiga su perspectiva del mundo, así como la de otros, se requiere de repetidas exposiciones a eventos verbales, que le permitan adoptar diferentes puntos de vista en las dimensiones interpersonal (Yo-Tú), espacial (Aquí-Allá) y temporal (Ahora-Antes).

DE LA CONCIENCIA SOCIAL A LA CONDUCTA PROSOCIAL

El término *comportamiento prosocial* fue introducido a principios de los años 70 a raíz de un asesinato cometido en Nueva York donde 38 vecinos ignoraron las súplicas y las llamadas de auxilio de una mujer que fue apuñalada y finalmente asesinada por su agresor.

Roche, (2010, en Redondo, Rueda y Amado, 2013), señala que son prosociales "aquellos comportamientos que, sin buscar una recompensa externa, favorecen a otras personas o grupos sociales y aumentan la probabilidad de generar una reciprocidad positiva de calidad y solidaridad en las relaciones interpersonales o sociales".

Diversos autores manifiestan que los individuos actúan de forma prosocial porque de alguna forma, sin ser tangible, obtienen algún beneficio personal; es por eso que dentro de la conducta prosocial se manifiestan diferentes elementos que encierran este tipo de conducta, como la empatía, la solidaridad y el interés por los demás.

El poseer la habilidad para situarse en el lugar del otro sin tener en cuenta la situación particular en la que se encuentra una persona, lleva a que el individuo muestre una mayor cooperación desinteresada haciendo visible una conducta prosocial; desde esta perspectiva, la empatía se relaciona de forma positiva con los comportamientos prosociales y, contrario a ello, se relaciona de forma negativa con las conductas agresivas (Garaigordobil & García, 2006 en Redondo, Rueda y Amado, 2013). De esta manera las conductas prosociales contrarrestan las conductas agresivas en la población adolescente que se introduce en el contexto escolar.

Desarrollar la empatía aumenta la conducta de ayuda y disminuyen los comportamientos antisociales; las conductas prosociales de alguna u otra forma contrarrestan los comportamientos de hostilidad que puedan emerger en el ámbito escolar, debido a que la empatía es el principal motivador de la conducta prosocial, en sus componentes cognitivos (por la capacidad de comprensión del otro), pero especialmente en sus componentes emocionales (la preocupación por el otro).

Finalmente, es importante clarificar la diferencia entre conducta prosocial y altruista, porque toda conducta altruista es una conducta prosocial, pero no toda

conducta prosocial es altruista, ya que una conducta voluntaria que suponga un beneficio para otro será prosocial, pero sólo será altruista si, además, implica algún costo para el autor de dicha conducta. En general, parece haber acuerdo en llamar conducta prosocial a los comportamientos llevados a cabo voluntariamente para ayudar o beneficiar a otros, mientras que el altruismo responde a los actos prosociales llevados a cabo por motivos o valores internos sin buscar ningún tipo de recompensa externa (Holmgren, Eisenberg y Fabes, 1998 en Redondo, Rueda y Amado, 2013).

BIBLIOGRAFÍA

Goleman, Daniel (2006). *Inteligencia social: la nueva ciencia para mejorar las relaciones humanas*. Editorial planeta: México.

López, V. (2007). *La inteligencia social: aportes desde su estudio en niños y adolescentes con altas capacidades cognitivas*. Psykhe. Vol. 16, No. 2, pp 17-28.

Martín, G., Gómez, B., Chávez, B. y Greer, D. (2006). *Toma de perspectiva y teoría de la mente: aspectos conceptuales y empíricos. Una propuesta complementaria y pragmática*. Salud Mental, Vol. 29, No. 6.

Moya-Albiol L, Herrero N, Bernal M. (2010). *Bases neuronales de la empatía*. Rev Neurol. Vol. 50, No. 2, pp 89-100.

Redondo, P., Rueda, S. y Amado, V. (2013). *Conducta prosocial: una alternativa a las conductas agresivas*. INVESTIGIUM IRE: Ciencias Sociales y Humanas. Vol. 4. No. 1. Pp 234-247

Rendón, M., Soler, F. y Cortés, M. (2012). *Relaciones deícticas simples, toma de perspectiva y competencia social*. Suma Psicológica, Vol. 19, No. 2, pp 19-37

An abstract graphic design on a black background. It features several colorful circles and streaks in shades of red, orange, yellow, and green. The circles vary in size and some have a textured, stippled appearance. The streaks are elongated and curved, resembling comet tails or brush strokes. The overall composition is dynamic and modern.

CONCIENCIA SOCIAL

5

ESTE CUADERNILLO PERTENECE A:

QUE CURSA EL GRADO:

EN LA ESCUELA:

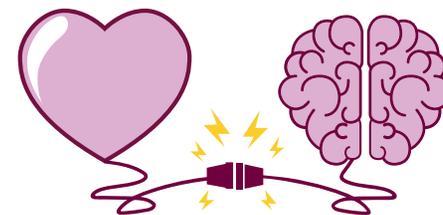
Para Daniel Goleman, la *conciencia social* se relaciona con la *inteligencia social*, una más de las múltiples inteligencias, que cada persona posee.

Esta inteligencia, se refiere a la capacidad para relacionarse con las personas que nos rodean, en forma armoniosa y pacífica, colaborando con ellos de manera activa y desinteresada.

Para Goleman, los ingredientes fundamentales de la inteligencia son; **la conciencia social** (es decir, lo que sentimos sobre las demás personas) y **la aptitud social** (es decir, lo que hacemos con esa conciencia).

LA CONCIENCIA SOCIAL se refiere a la capacidad de comprender los sentimientos y pensamientos, de otra persona. Y está compuesta por: empatía, sintonía, sincronía y toma de perspectiva.

1. EMPATÍA: Es lograr ponerme en el lugar de la otra persona, para entender por qué siente lo que siente, por que piensa lo que piensa, sin juzgar o minimizar lo que le está sucediendo.



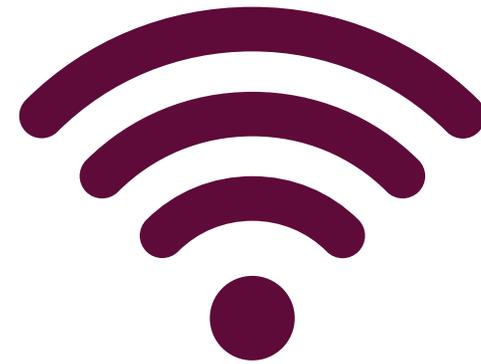
¿Sabías que?

La empatía comienza por la actividad de las **NEURONAS ESPEJO**.



La función de las neuronas espejo consiste precisamente en reproducir las acciones que observamos en los demás y en imitar o tener el impulso de imitar sus acciones ya que la activación neuronal de nuestro cerebro transmite a nuestras neuronas motoras la información de lo que estamos viendo.

Por ejemplo, ¿Te ha pasado alguna vez, que, sin conocer previamente a alguien, te ha sonreído y de manera automática tú también le has sonreído, sin pensarlo siquiera o cuando alguien se rasca la cabeza o bosteza, tu también lo haces? Ahora sabes que es por la función de tus neuronas espejo, que actúan como un **wifi neuronal** que permite conectarte con el mundo que te rodea.



2. Una vez que has conectado con las demás personas, escuchar de manera totalmente receptiva, te permitirá **sintonizar** con ellas.

La sintonía es un tipo de atención que va más allá de la empatía y tiene que ver con una presencia total, escuchando de manera atenta y completa.

Oír es algo natural, es un proceso automático, pero "escuchar" es poner total atención en el contenido de lo que dice, quien está hablando.

El siguiente **mapa de la empatía**, te permitirá ir guiándote para desarrollar esta gran habilidad y poder comprender, la forma de pensar y de actuar de las personas que te rodean:



PERO... comprender lo que siente otra persona o entender lo que piensa, es el primer paso. Lo siguiente es hacer algo con esa conciencia, pasar a la acción. La siguiente dimensión, **LA APTITUD SOCIAL** está compuesta por: el interés por los demás y la conducta prosocial.

1. Interés por los demás. La empatía, por sí sola, no basta si no va acompañada de algún tipo de acción, interesarse por las necesidades de los demás es el primer paso para actuar en consecuencia.

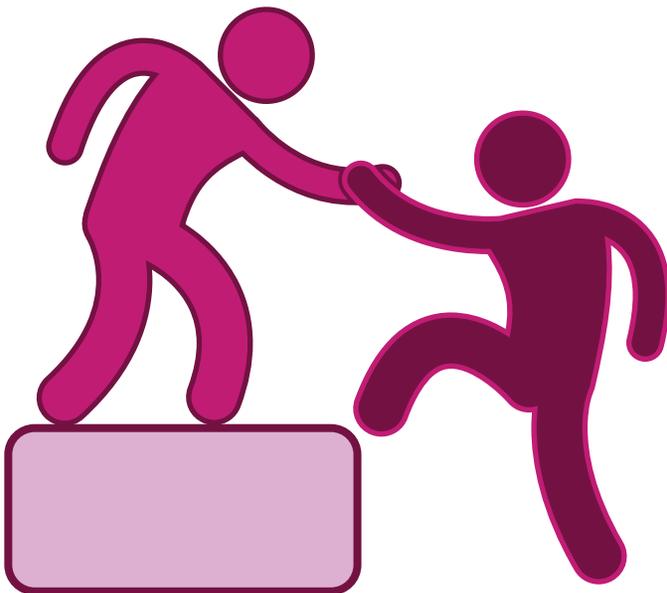
Cuanto mayor es nuestra empatía e interés por alguien que se encuentra en apuros, mayor será el impulso a ayudarlo.



El interés por las demás personas, es una actitud desinteresada y que busca contribuir al bienestar y desarrollo de la sociedad. Cuando dicho interés se pone en acción, la conciencia social origina una **conducta prosocial**.

2. Las conductas prosociales se refieren a aquellas acciones que, sin buscar una recompensa o ganancia, favorecen a otras personas o grupos sociales, generando una solidaridad en las relaciones.

Las conductas prosociales pueden comenzar favoreciendo a las personas más cercanas a ti, por ejemplo; tu familia, tus compañeros, conocidos y personas que viven en tu comunidad, hasta aquellas que viven en otro país. A través de acciones que pueden iniciar ayudando a un compañero (aunque no sea tu amigo) en apuros, hasta organizar una campaña social; desde ceder el asiento a las personas de la tercera edad, tirar la basura en su lugar, no maltratar a los animales, hasta organizar una recolecta para ayudar a las personas que lo necesitan.



“PIENSA GLOBALMENTE, ACTÚA LOCALMENTE”...

INSTRUCCIONES: Completa el recuadro, dando respuesta en primer lugar a la pregunta 1 y posteriormente a la pregunta 2.

1. PIENSA GLOBALMENTE... en alguna problemática o circunstancia que te gustaría mejorar dentro de tu **CIUDAD**:

Ejemplo: Me gustaría que no hubiera violencia.

2. ACTÚA LOCALMENTE... ¡las cosas pequeñas también suman! ¿qué acciones podrías comenzar a desarrollar o fomentar? Para solucionar la problemática o circunstancia que colocaste en el recuadro anterior, utilizando alguno de los talentos que posees:

Ejemplo: Realizar historietas o carteles que informen a las personas sobre las formas en que pueden prevenir la violencia dentro de su familia, utilizando uno de mis talentos: dibujar.

1. PIENSA GLOBALMENTE, en alguna problemática o circunstancia que te gustaría mejorar dentro de tu **COLONIA**:



1. PIENSA GLOBALMENTE, en alguna problemática o circunstancia que te gustaría mejorar dentro de tu **ESCUELA**:



2. ACTÚA LOCALMENTE, ¡las cosas pequeñas también suman! ¿qué acciones podrías comenzar a desarrollar o fomentar? Para solucionar la problemática o circunstancia que colocaste en el recuadro anterior, utilizando alguno de los talentos que posees:



2. ACTÚA LOCALMENTE, ¡las cosas pequeñas también suman! ¿qué acciones podrías comenzar a desarrollar o fomentar? Para solucionar la problemática o circunstancia que colocaste en el recuadro anterior, utilizando alguno de los talentos que posees:



1. PIENSA GLOBALMENTE, en alguna problemática o circunstancia que te gustaría mejorar dentro de tu **FAMILIA**:



1. PIENSA GLOBALMENTE, en alguna problemática o circunstancia que te gustaría mejorar dentro de tu **CÍRCULO DE AMIGOS**:



2. ACTÚA LOCALMENTE, ¡las cosas pequeñas también suman! ¿qué acciones podrías comenzar a desarrollar o fomentar? Para solucionar la problemática o circunstancia que colocaste en el recuadro anterior, utilizando alguno de los talentos que posees:



2. ACTÚA LOCALMENTE, ¡las cosas pequeñas también suman! ¿qué acciones podrías comenzar a desarrollar o fomentar? Para solucionar la problemática o circunstancia que colocaste en el recuadro anterior, utilizando alguno de los talentos que posees:



**¡TU POTENCIAL ES
INFINITO!...**

**SE RESPONSABLE DEL
TALENTO QUE TIENES
PARA TRANSFORMAR
TU VIDA Y LA DE LAS
PERSONAS QUE TE
RODEAN.**



CRÉDITOS

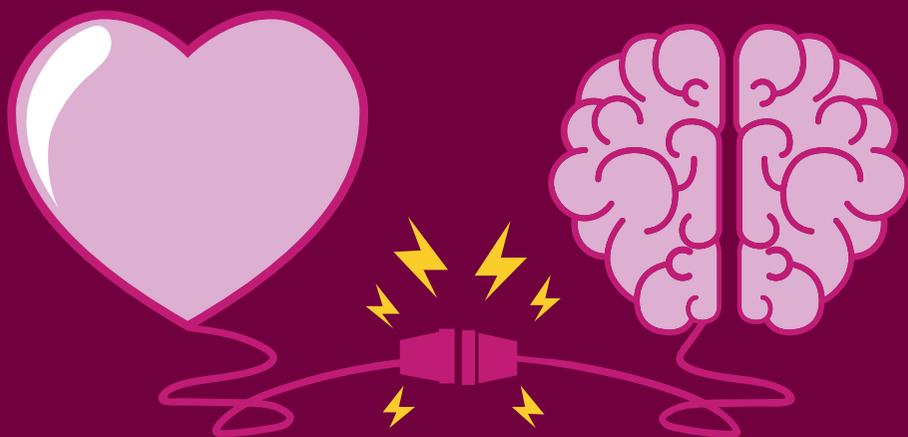
Este cuadernillo es un trabajo de Elizabeth García Hernández con el apoyo del programa Escuelas Construyendo Paz en el Norte de México de Save the Children en México y Fundación Mexicana de Apoyo Infantil, A.C. y financiado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

COORDINADOR

Uriel Cabello Favila

SAVE THE CHILDREN Y FUNDACIÓN MEXICANA DE APOYO INFANTIL, A.C.

Todos los derechos reservados.



Este cuadernillo es posible gracias a la generosa ayuda del pueblo de los Estados Unidos a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Interamericano (USAID). Los contenidos son responsabilidad de Fundación Mexicana de Apoyo Infantil A.C. y no reflejan necesariamente la visión de USAID o del Gobierno de los Estados Unidos.



**Fundación Mexicana
de Apoyo Infantil, A.C.**



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

Inteligencia social.

La inteligencia social puede agruparse, en dos grandes categorías:

la conciencia social (es decir, lo que sentimos sobre los demás) **y**
la aptitud social (es decir, lo que hacemos con esa conciencia).

LA CONCIENCIA SOCIAL:

Empatía primordial. Sentir lo que sienten los demás; interpretar adecuadamente las señales emocionales no verbales.

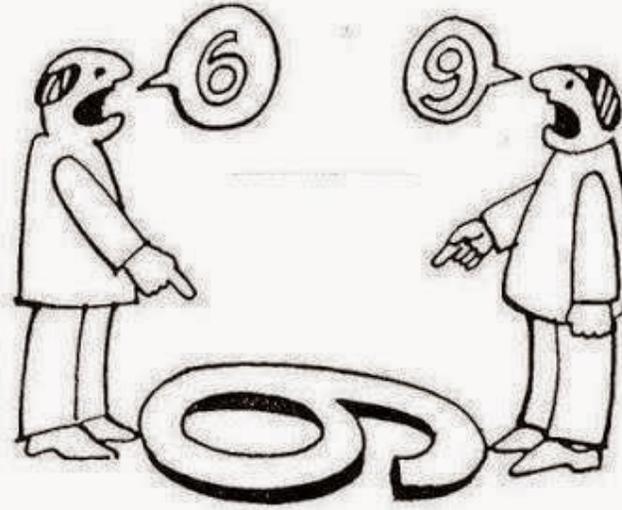


Neuronas espejo



Toma de perspectiva.

Cada persona habla desde su propia perspectiva.



Empatía primordial.



Sintonía. Escuchar de manera totalmente receptiva; conectar con los demás.

Sincronía. Relacionarse fácilmente a un nivel no verbal.



Y tú ¿qué observas?



Figura 1.

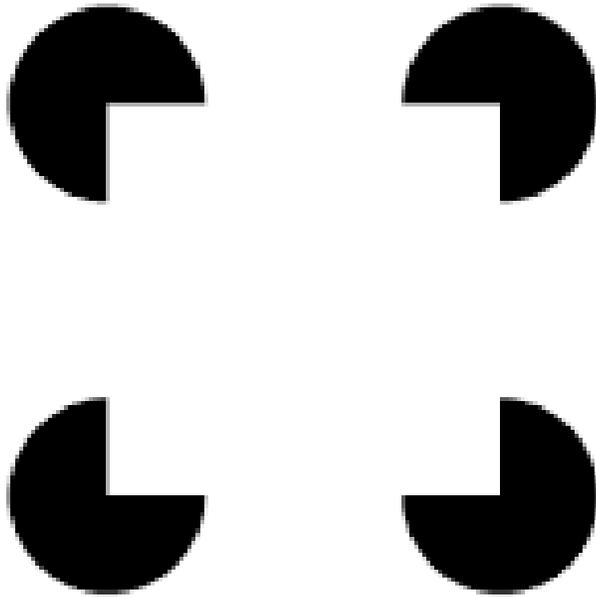


Figura 2.

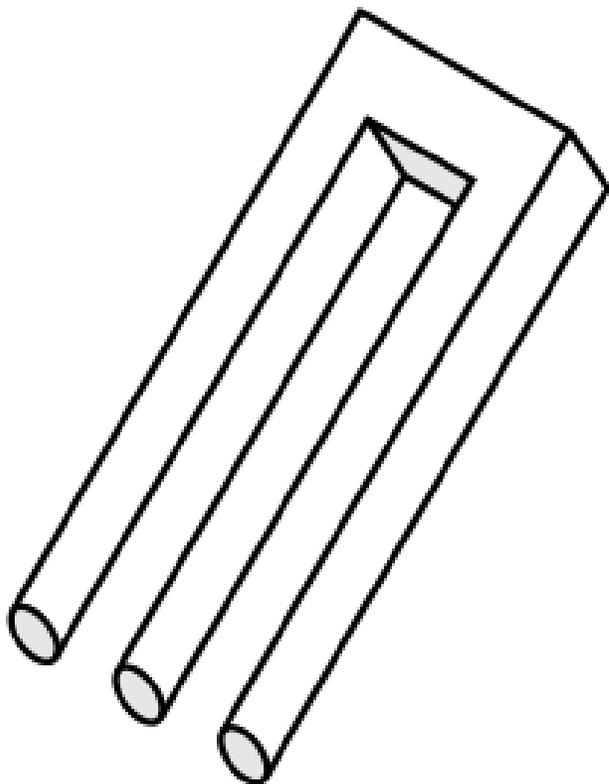
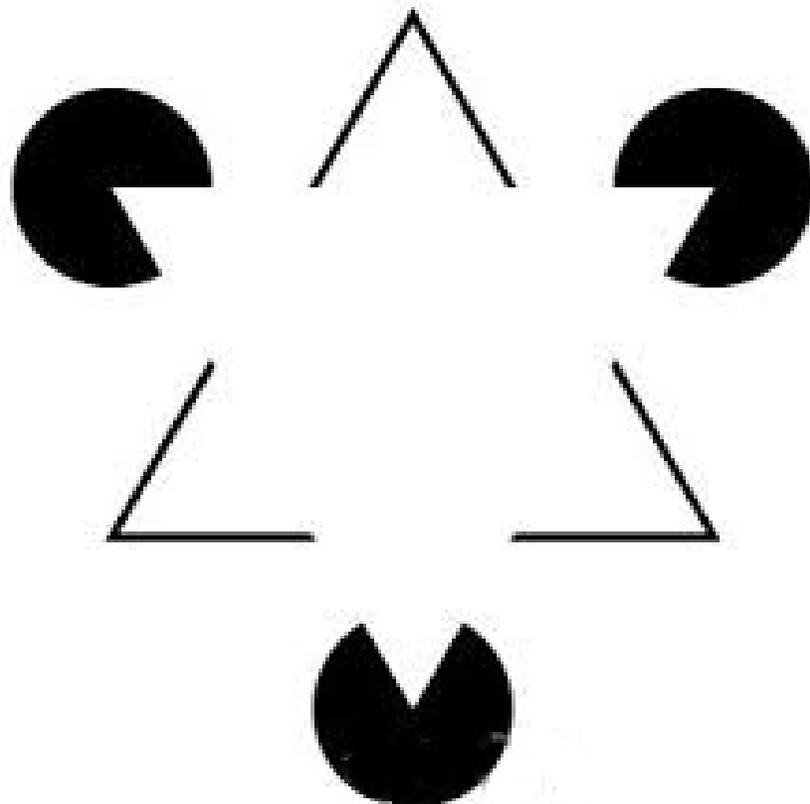
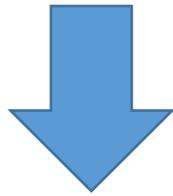


Figura 3.



LA APTITUD SOCIAL:

1. Interés por los demás. Interesarse por las necesidades de los demás y actuar en consecuencia.



1. Conductas prosociales.



Objetivo general:

Promover la conciencia social en NNA a través de actividades lúdicas, para que emprendan acciones que impacten de manera positiva su entorno.

Objetivo particulares:

1. Fomentar la empatía, toma de perspectiva y sintonía (escucha activa) en NNA, actitudes básicas de la conciencia social, para favorecer su capacidad de percibir, comprender a otras personas e interactuar con su entorno, a través de actividades lúdicas que permiten el autoanálisis de dichas actitudes.

2. Que NNA identifiquen las diversas formas en las que pueden actuar, desde lo particular a lo general, para favorecer el desarrollo de su propio entorno social.

Dirigido a: Estudiantes de secundaria y Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 2 Sesiones de 50 minutos cada una.

Contenido temático:

1. Inteligencia social

2. Conciencia social:

2.1 Empatía

2.2 Toma de perspectiva

2.3 Sintonía (escucha activa)

3. Aptitud social:

3.1 Interés por los demás

3.2 Conducta prosocial

Materiales

- Hoja de rotafolio
- Plumones de colores
- Masking tape
- Presentación de Power Poit
- Laptop o PC
- Proyector
- Presentación Power Point.
- Imágenes impresas de anexo 1
- 5 pizarrones mágicos de juguete.
- Cuadernillos de trabajo
- Monedas de chocolate
- 2 vendas
- Taponos desechables para oídos

SESIÓN 1 | Actitudes básicas de la conciencia social.

Objetivo de la sesión: Fomentar la empatía, toma de perspectiva y sintonía (escucha activa) en NNA, actitudes básicas de la conciencia social, para favorecer su capacidad de percibir, comprender a otras personas e interactuar con su entorno, a través de actividades lúdicas que permiten el autoanálisis de dichas actitudes.

Tema de la sesión:

1. Inteligencia social

2. Conciencia social:

2.1 Empatía

2.2 Toma de perspectiva

2.3 Sintonía (escucha activa)

Previo a la sesión:

Será de gran utilidad, si antes de iniciar la presente sesión, indicas a NNA que formen 5 filas, con el mismo número de personas. Lo anterior, con la finalidad de agilizar la realización de la actividad.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Mencionar los temas que se desarrollarán en el taller y establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y posteriormente anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape.
<p>Actitudes básicas de la conciencia social: empatía, toma de perspectiva y sintonía (escucha activa)</p> <p>Duración 10 minutos</p>	<p>Que NNA comprendan cuáles son las actitudes básicas de la conciencia social.</p>	<p>Para desarrollar el presente tema, apóyate en la presentación de Power Point, de la diapositiva 1 a 6.</p> <p>Inicia explicando de manera general a qué se refiere el termino Inteligencia social, desde la perspectiva de Goleman.</p> <p>Posteriormente explica las actitudes básicas: empatía, toma de perspectiva y sintonía (escucha activa).</p> <p>Al finalizar proyecta la diapositiva número 7, y a modo de lluvia de ideas pregunta a NNA, lo que observan en la imagen. Lo anterior te ayuda a dar apertura a la siguiente actividad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación de power point. • Laptop o PC. • Proyector.
<p>Actividad: lo que yo veo.</p> <p>Duración 20 minutos</p>	<p>Evidenciar la importancia de la toma de perspectiva y escucha activa.</p>	<p>Para agilizar la actividad, es preferible que desde el inicio de la sesión formes 5 filas, con el mismo número de NNA.</p> <p>Proporciona a cada NNA, que se encuentra sentado/a al final de cada fila, las imágenes previamente impresas del anexo 1. Indica que no pueden ser vistas las imágenes, hasta que tú (facilitador/facilitadora) lo señales.</p> <p>Una vez iniciada la actividad, ningún NNA podrá hablar o voltear a ver a sus compañeros.</p> <p>Cuando indiques que pueden voltear la hoja para ver la imagen número 1, deberás contar 5 segundos y pedir que la volteen de nuevo, para que a continuación, sobre la espalda de su compañero que tiene enfrente, y con ayuda de su dedo índice, dibuje la figura que percibió previamente. De esta manera, la persona a la que se le dibujo en la espalda</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proyector. • Presentación Power Point. • Imágenes impresas de anexo 1. • 5 pizarrones mágicos de juguete.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: lo que yo veo.</p> <p>Duración 20 minutos</p>	<p>Evidenciar la importancia de la toma de perspectiva y escucha activa.</p>	<p>la figura, también tendrá que dibujar en la espalda de su compañero contigo la imagen que percibió fue dibujada en su espalda. Y así sucesivamente, hasta llegar al NNA que se encuentra sentado/a al frente de la fila, quien tendrá que dibujar en el pizarrón mágico (previamente proporcionada) la figura que considera ha sido la que vio desde un inicio su compañera (o).</p> <p>NO es competencia entre filas, por lo que es preferible que lo menciones, sin embargo,</p> <p>la actividad deberá realizarse lo más rápido posible.</p> <p>Una vez que cada NNA del inicio de la fila ha dibujado la figura, proyecta la imagen, que se encuentra en la presentación de Power Point e indica que los NNA que dibujaron en el pizarrón mágico observen la imagen que fue vista en un inicio por su compañero/o y la que dibujo, ¿hay alguna diferencia?, ¿es la misma?</p> <p>Antes de seguir con la siguiente imagen, solicita que intercambien los lugares, entre los NNA que se encuentran sentados a los extremos de la fila, es decir que el NNA que está sentado al final, deberá pasar a sentarse al frente y viceversa.</p> <p>Y continua con la siguiente imagen. Al finalizar, y antes de pasar a la última imagen, pide a los NNA que se cambien de lugar como ellos decidan, quedándose en su misma fila.</p> <p>Para finalizar, analiza junto con los NNA, la forma en que la actividad demuestra cómo diferentes personas pueden percibir diferentes cosas, ante un mismo evento (perspectiva). Ya que nuestras diferentes experiencias, nuestra propia historia de vida, nuestras formas de comunicarnos, pueden hacer que percibamos y comuniquemos la realidad de una forma en particular, aunque en apariencia es la misma realidad para todos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proyector. • Presentación Power Point. • Imágenes impresas de anexo 1. • 5 pizarrones mágicos de juguete.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>La empatía</p> <p>Duración 10 minutos</p>	<p>Que NNA comprendan qué es la empatía y su importancia en la formación de la conciencia social.</p>	<p>Proyecta la diapositiva 11 y menciona particularmente la funcionalidad de la empatía, específicamente en la formación de la conciencia social.</p> <p>Goleman, señala la relevancia que tiene el poner atención no solo a las señales verbales, sino sobre todo a las señales no verbales (microexpresiones), además de la escucha activa y plena atención, para que pueda existir una genuina empatía (sintonía y sincronía).</p> <p>Menciona que: la empatía (base de la conciencia social), no solo debería ir dirigida hacia las personas que resultan cercanas o a las que se les aprecia, como los amigos o la familia, el verdadero logro se encuentra en ser empático con las personas que existen en el entorno en que se desenvuelve cada uno de nosotros.</p> <p>Generalmente llega a ser más fácil empatizar, con personas que se consideran afines a uno mismo, y por el contrario rechazar o alejarse de aquellas personas que se consideran lo opuesto. La empatía, tiene que ver precisamente con “ponerse en los zapatos de los demás” sin discriminación alguna, entendiendo que la diversidad no significa segregación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proyector. • Presentación Power Point. • Laptop o PC
<p>Cierre</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Corroborar aprendizajes Adquiridos.</p>	<p>Pregunta de manera azarosa a 3 NNA, lo que consideran es: empatía, toma de perspectiva y sintonía (escucha activa).</p>	

Objetivo general:

Promover la conciencia social en NNA a través de actividades lúdicas, para que emprendan acciones que impacten de manera positiva su entorno.

Objetivo particulares:

1. Fomentar la empatía, toma de perspectiva y sintonía (escucha activa) en NNA, actitudes básicas de la conciencia social, para favorecer su capacidad de percibir, comprender a otras personas e interactuar con su entorno, a través de actividades lúdicas que permiten el autoanálisis de dichas actitudes.

2. Que NNA identifiquen las diversas formas en las que pueden actuar, desde lo particular a lo general, para favorecer el desarrollo de su propio entorno social.

Dirigido a: Estudiantes de secundaria y Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 2 Sesiones de 50 minutos cada una.

Contenido temático:

- 1.** Inteligencia social
- 2.** Conciencia social:
 - 2.1** Empatía
 - 2.2** Toma de perspectiva
 - 2.3** Sintonía (escucha activa)
- 3.** Aptitud social:
 - 3.1** Interés por los demás
 - 3.2** Conducta prosocial

Materiales

- Hoja de rotafolio
- Plumones de colores
- Masking tape
- Presentación de Power Poit
- Laptop o PC
- Proyector
- Presentación Power Point.
- Imágenes impresas de anexo 1
- 5 pizarrones mágicos de juguete.
- Cuadernillos de trabajo
- Monedas de chocolate
- 2 vendas
- Tapones desechables para oídos

SESIÓN 2 | Aptitud social.

Objetivo de la sesión: Que NNA identifiquen las diversas formas en las que pueden actuar, desde lo particular a lo general, para favorecer el desarrollo de su propio entorno social.

Tema de la sesión:

- 1.** Aptitud social:
 - 1.1** Interés por los demás
- 2.** Conducta prosocial

Previo a la sesión:

Será de gran utilidad, si antes de iniciar la presente sesión, indicas a NNA que formen 5 filas, con el mismo número de personas. Lo anterior, con la finalidad de agilizar la realización de la actividad.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Generar interés en NNA, acerca del tema a desarrollar.</p>	<p>Da la bienvenida y presentación personal.</p> <p>Pregunta de manera general a NNA: si pudieras tener un súper poder ¿cuál sería y por qué?</p> <p>Comparte tu respuesta (previamente elaborada) y posteriormente pide a 4 voluntarios que compartan sus respuestas.</p> <p>Y posteriormente pregunta: ¿cómo ayudarías a tu país o comunidad con ese poder?</p> <p>De igual forma, comparte tu respuesta y posteriormente pregunta de manera azarosa a 4 NNA.</p> <p>Las preguntas anteriores te serán de utilidad para iniciar con el tema "Aptitud social: interés por los demás y conducta prosocial".</p>	
<p>Aptitud social: interés por los demás y conducta prosocial</p> <p>Duración 10 minutos</p>	<p>Que NNA analicen la funcionalidad de la conciencia social.</p>	<p>Explica de manera general a qué se refiere "el interés por los demás" y cómo converge con la conducta prosocial.</p>	
<p>Actividad "el Rey pide"</p> <p>Duración 20 minutos</p>	<p>Sensibilizar a NNA, sobre la importancia de la conciencia social y el impacto que tiene, en su propio contexto.</p>	<p>Si formaste las 5 filas al inicio, te será más rápido iniciar la actividad, sino es así, deberás formar las 5 filas.</p> <p>Cada fila conforma un equipo (5 equipos en total).</p> <p>La actividad "rey pide" consiste en que el rey (facilitador o facilitadora) pedirá un objeto y al primer NNA que lo entregue, el rey le proporcionará como recompensa dos monedas de chocolate.</p> <p>Sin embargo, los peones (integrantes del equipo) poseen ciertas características específicas (ver anexo 2).</p> <p>Antes de iniciar la actividad, indica a cada NNA del equipo cuál será su característica.</p> <p>Deberás pedir 4 objetos por fila, por lo que es recomendable que hagas previamente la lista de objetos a pedir, y que consideres objetos que sean accesibles a ellos y en varias cantidades, por ejemplo: una goma rota, una pluma azul, un calcetín, una calculadora, etc.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Monedas de chocolate. • 2 vendas. • Tapones desechables para oídos.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad "el Rey pide"</p> <p>Duración 20 minutos</p>	<p>Sensibilizar a NNA, sobre la importancia de la conciencia social y el impacto que tiene, en su propio contexto.</p>	<p>A partir de que se pida el objeto, se contarán 10 segundos en voz alta. No puedes sugerir a NNA pedir o dar ayuda a sus compañeros, a menos de que lo pregunten; puedes afirmarlo. Al finalizar la actividad, analiza junto con NNA:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alguien se ofreció o brindó ayuda a alguno de sus compañeros, reflexionen juntos ¿Qué tan empático soy frente a las discapacidades (visual, auditiva, motora) que existen en mi comunidad? - Si la fila no trabajó en equipo, analiza junto con ellos, por qué no colaboraron entre ellos para obtener por lo menos 8 chocolates y, al finalizar, cada uno se quedará con 1 chocolate. De igual forma si colaboraron entre ellos, ¿por qué decidieron hacerlo así? - Los NNA que ganaron monedas de chocolate ¿decidieron compartir con alguien más?, ¿por qué? 	<ul style="list-style-type: none"> • Monedas de chocolate. • 2 vendas. • Tapones desechables para oídos.
<p>Ejercicio en cuadernillo: "piensa globalmente, actúa localmente"</p> <p>Duración 15 minutos</p>		<p>Finalmente pide a NNA que abran su cuadernillo (el cual preferentemente entrega al inicio de la sesión) en el ejercicio: "piensa globalmente, actúa localmente".</p> <p>Guía la lectura para agilizar la realización del ejercicio, para que por lo menos completen dos columnas de cada recuadro.</p> <p>Concluye mencionado que: si bien no existen los súper poderes, cada uno de nosotros posee talentos que nos hacen únicos... tú ¿qué harás con tus súper poderes?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuadernillos de trabajo.

Anexo 1.

Imagen 1

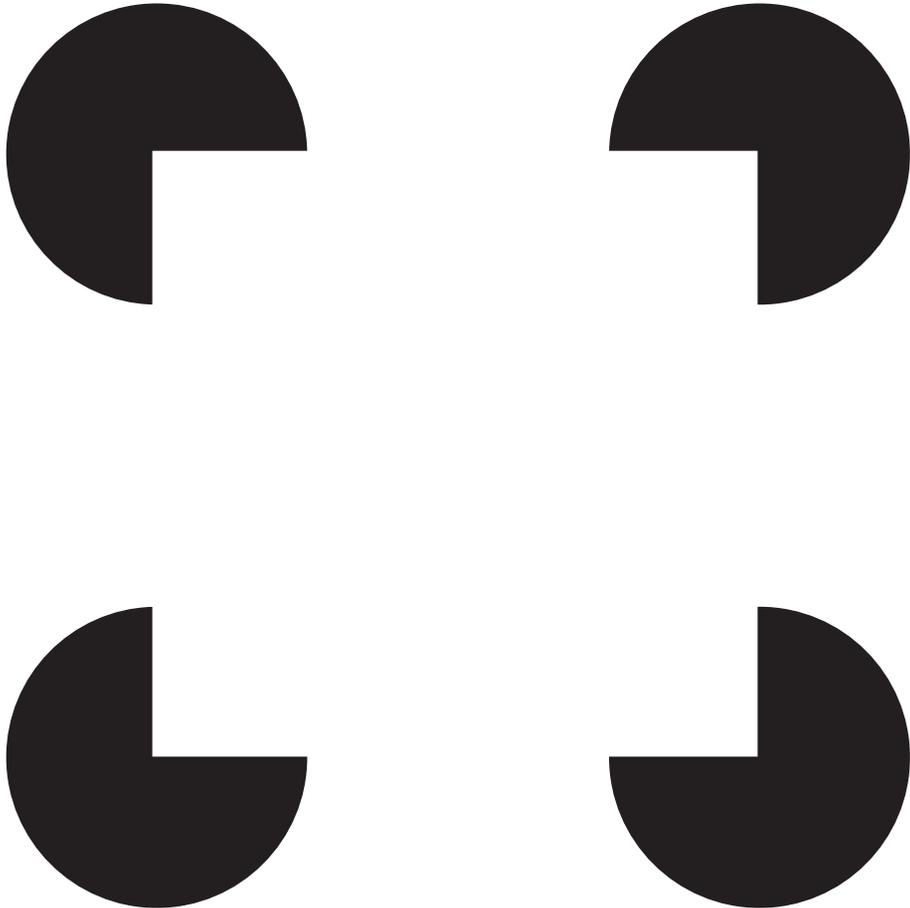


Imagen 2

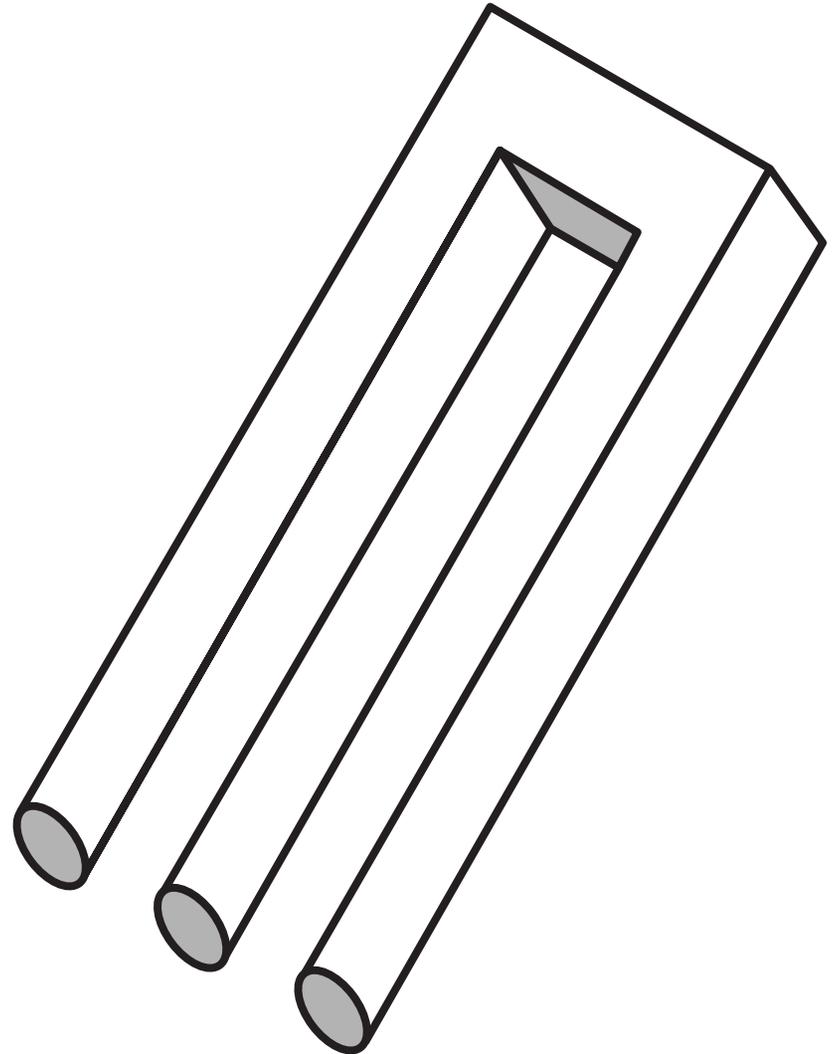
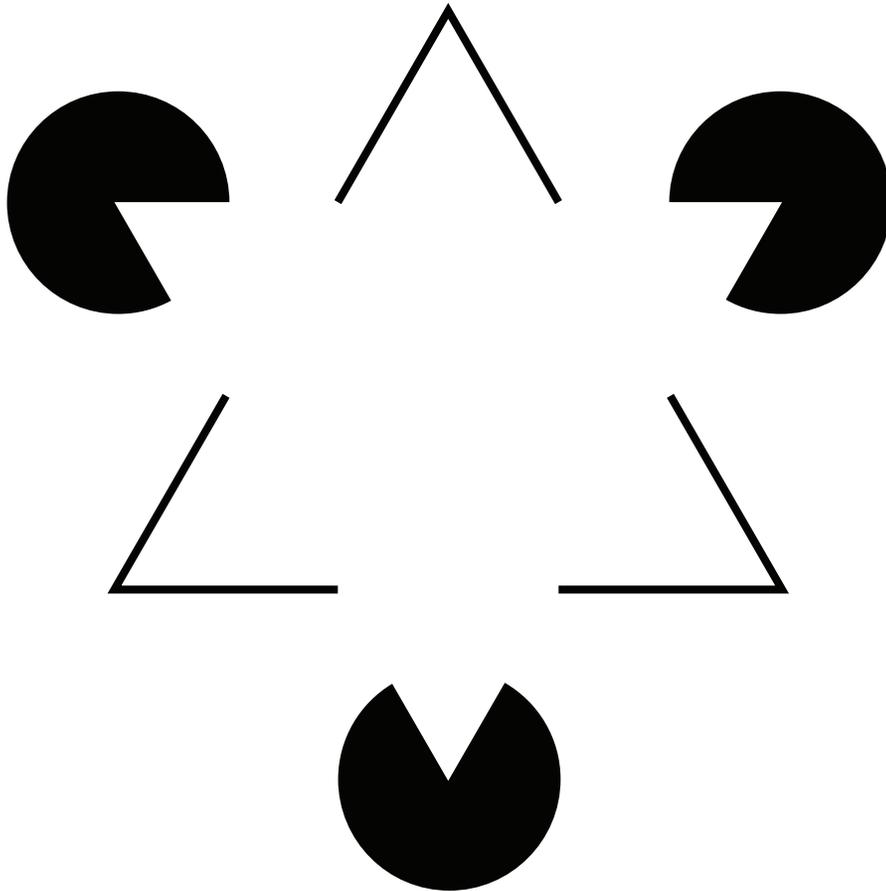


Imagen 3



Anexo 2.

Características específicas de los peones:

- **Peón 1.** No puede ver (deberás vendarle los ojos).
- **Peón 2.** No puede escuchar (deberás colocarle tapones para oídos).
- **Peón 3.** No puede caminar, solamente saltar (deberás vendarle ambos pies).
- **Peón 4.** No puede utilizar extremidades superiores (pídele que introduzca sus brazos dentro de su suéter y hacia la espalda).
- **Peón 5.** No puede utilizar extremidad superior derecha (pídele que introduzca su brazo derecho dentro de su suéter y hacia la espalda).
- **Peón 6.** No puede utilizar extremidad superior izquierda (pídele que introduzca su brazo izquierdo dentro de su suéter y hacia la espalda).
- **Peón 7.** No puede utilizar extremidad inferior derecha (pídele que doble su pie hacia atrás).
- **Peón 8.** No puede utilizar extremidad inferior izquierda (pídele que doble su pie hacia atrás).

Si te es funcional, considera seguir el orden anterior, para asignar las características de los peones a NNA, o bien puedes hacerlo de manera azarosa.

Se han colocado 8 peones, suponiendo que el grupo más grande que pudieras llegar a tener sea de 40 estudiantes.

Las filas deben ser 5, aunque el número de integrantes puede variar. Si llegaras a tener más estudiantes, repite los roles.

HABILIDADES SOCIALES Y COMUNICACIÓN

PREAMBULO

La presente carta descriptiva y contenidos de soporte forman parte de la estrategia de la organización para el fortalecimiento de habilidades socio-emocionales de jóvenes en riesgo de violencia, que son atendidos por el programa Escuelas Construyendo Paz en el Norte de México (ECPaz), a través de la estrategia de prevención primaria de la violencia y el delito, y que se relaciona con los siguientes objetivos:

Objetivo Estratégico 1: Las escuelas desarrollan entornos seguros que fomenten un modelo de cultura de paz, y alienten a los jóvenes en riesgo de violencia a permanecer en el sistema escolar y mejorar su rendimiento académico.

Objetivo Estratégico 2: Los jóvenes en riesgo de violencia tienen acceso a las oportunidades de educación, orientación vocacional y profesional disponibles, a través de la vinculación del sector privado para aumentar la empleabilidad.

Objetivo Estratégico 3: Los jóvenes en riesgo de violencia fortalecen su liderazgo, habilidades y conocimiento cívico y son fortalecidos para defender sus derechos y promover una cultura de paz.

Éste es el sexto de una serie de 10 temas que conforman la mencionada estrategia.

A continuación, se desarrolla lo referente al tema a implementar y que da título al documento.

JUSTIFICACIÓN

Dentro de los cuatro pilares de la educación, en específico *aprender a vivir juntos, aprender a vivir con los demás*, se declara que, “no basta con organizar el contacto y la comunicación entre miembros de grupos diferentes (por ejemplo, en escuelas a las que concurren niños de varias etnias o religiones). Por el contrario, si esos grupos compiten unos con otros o no están en una situación equitativa en el espacio común, este tipo de contacto puede agravar las tensiones latentes y degenerar en conflictos. En cambio, si la relación se establece en un contexto de igualdad y se formulan objetivos y proyectos comunes, los prejuicios y la hostilidad subyacente pueden dar lugar a una cooperación más serena e, incluso, a la amistad. Parecería entonces adecuado dar a la educación dos orientaciones complementarias: el descubrimiento gradual del otro, y durante toda la vida, la participación en proyectos comunes. Y es que el descubrimiento del otro pasa forzosamente por el descubrimiento de uno mismo; por consiguiente, para desarrollar en el niño y el adolescente una visión cabal del mundo, la educación tanto si la imparte la familia como si la imparte la comunidad o la escuela, primero debe hacerle descubrir quién es, solo entonces podrá realmente ponerse en el lugar de los demás y comprender sus reacciones” (Delors, 1994).

Para Goleman la Inteligencia emocional, se encuentra conformada por dos componentes: la inteligencia intrapersonal y la inteligencia interpersonal; en la cual se desarrollan las habilidades sociales. Habilidades que permiten que los seres humanos *aprender a vivir juntos, aprender a vivir con los demás*. Y es que la calidad de las relaciones *interpersonales* es un ingrediente esencial en la efectividad del funcionamiento humano, de hecho, el ser humano pasa la mayor parte de su tiempo estableciendo relaciones ya sea de una persona con otra, o

Principios operativos: Actitudes

Claridad en objetivos e instrucciones.



El tener claros los objetivos que se persiguen con cada taller, incluyendo qué valores son los que se está reforzando y que tipos de inteligencia estamos tratando de estimular, es fundamental en el desarrollo de las actividades. Esto permite que se busque la congruencia interna entre las distintas actividades y que las instrucciones que se transmitan en los distintos segmentos de los talleres también sean claras, en un lenguaje comprensible y facilitando la generación de experiencias significativas para los niños y niñas. La claridad de objetivos además es muy útil cuando es necesario adecuar las actividades porque no funcionaron como estaba previsto o debido a que los participantes están requiriendo de una dinámica diferente.

con una gran variedad de grupos sociales tales como la familia, el grupo de vecinos, de compañeros de clase y de trabajo, entre otros.

Objetivo general:

Favorecer en NNA el desarrollo de la Inteligencia interpersonal, a través de la habilidad social de comunicación, para fomentar una interacción idónea y dinámica con su entorno.

Objetivos particulares:

1. Identificar la importancia y funcionalidad de las habilidades sociales en la vida cotidiana de NNA, para promover el desarrollo de su Inteligencia interpersonal.
2. Fortalecer en NNA la habilidad social de comunicación, a través de ejercer la empatía, escucha activa y asertividad.
3. Reforzar la comunicación asertiva en NNA, para emplearla en el manejo de conflictos.

PLANEACIÓN DIDÁCTICA	
Dirigido a:	Duración:
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estudiantes de Primaria. ✓ Estudiantes de Secundaria. ✓ Estudiantes de Educación Media Superior (EMS). 	3 sesiones de 50 minutos cada una.
Contenido temático:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. La Inteligencia interpersonal. <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Las habilidades sociales. 2. La comunicación, como habilidad social. <ol style="list-style-type: none"> 2.1 Canales de la comunicación. 2.2 Habilidades para la buena comunicación: empatía, escucha activa y asertividad. 3. Comunicación asertiva y manejo de conflictos. <ol style="list-style-type: none"> 3.1 Qué es un conflicto. 3.2 La comunicación asertiva, en el manejo de conflictos. 	
Recursos didácticos:	
<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape. • Infografía (anexo 1). • 4 juegos de bolos de juguete. • 4 pelotas de plástico para bolos. • 4 paliacates por equipo. • Guises de colores. • Hoja de acuerdos de sesión 1. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de acuerdos de sesión 2. • Viñetas de comic (anexo 3). • Hojas impresas de figuras geométricas (anexo 4). • Barras de plastilina para cada fila, de color: amarilla, azul, roja y verde. • Cuadernillos de trabajo • Lápices o plumas. • Postic de colores.

SESIÓN 1. LAS HABILIDADES SOCIALES		
Inicio	Desarrollo	Cierre
Bienvenida y presentación	<ol style="list-style-type: none"> 1. La inteligencia interpersonal. 2. Dinámica: boliche. 	Conclusiones

	3. Las habilidades sociales.	
Tiempo estimado:		
5 minutos	40 minutos	5 minutos
SESIÓN 2. COMUNICACIÓN		
Inicio	Desarrollo	Cierre
Bienvenida y presentación	1. Canales de comunicación. 2. Habilidades para la buena comunicación: empatía, escucha activa y asertividad. 3. Dinámica: lo que yo digo, lo que tú escuchas. 4. Ejercicio en cuadernillo: ser asertivo.	Conclusiones
Tiempo estimado:		
5 minutos	40 minutos	5 minutos
SESIÓN 3. COMUNICACIÓN Y MANEJO DE CONFLICTOS		
Inicio	Desarrollo	Cierre
Bienvenida y presentación	1. La comunicación asertiva, en el manejo de conflictos. 2. Dinámica: entonces tú...	Conclusiones
Tiempo estimado:		
5 minutos	40 minutos	5 minutos



HABILIDADES SOCIALES Y COMUNICACIÓN

6

ESTE CUADERNILLO PERTENECE A:

QUE CURSA EL GRADO:

EN LA ESCUELA:

De acuerdo con lo planteado por Goleman, la **Inteligencia emocional** tiene un componente **Intrapersonal** y un componente **Interpersonal**.

Lo **Intrapersonal** comprende las capacidades para la identificación, comprensión y control de las emociones en uno mismo, que se manifiestan en la autoconciencia, autorregulación y automotivación.

El componente **Interpersonal**, comprende a su vez la capacidad de identificar y comprender las emociones de las otras personas, lo que se denomina como ser empático; y la capacidad de relacionarnos socialmente de una manera positiva; es decir, poseer habilidades sociales.

La **inteligencia interpersonal** nos permite comprender a los demás y comunicarnos con ellos teniendo en cuenta sus diferentes estados de ánimo, temperamentos, motivaciones y habilidades. Dentro de esta inteligencia se desarrolla la empatía y las habilidades sociales, estas habilidades nos permiten interactuar con los demás, de una forma idónea y dinámica.



La **inteligencia interpersonal** comprende, a su vez, ocho habilidades emocionales:

- 1 Influencia**
Implementar tácticas de persuasión efectiva
- 2 Comunicación**
Escuchar abiertamente y transmitir mensajes convincentes
- 3 Manejo de conflictos**
Manejar y resolver desacuerdos
- 4 Liderazgo**
Inspirar y guiar a individuos o grupos
- 5 Catalizador de cambios**
Iniciar o manejar los cambios
- 6 Establecer vínculos**
Alimentar las relaciones instrumentales
- 7 Colaboración y cooperación.**
Trabajar con otros para alcanzar objetivos compartidos
- 8 Habilidades de equipo**
Crear sinergia para trabajar en el logro de las metas colectivas

LA COMUNICACIÓN, COMO HABILIDAD SOCIAL

Somos primordialmente seres **“sociales”**, en el sentido de que pasamos la mayor parte de nuestras vidas con otras personas. Por consiguiente, es importante aprender a entenderse con los otros y a funcionar adecuadamente en situaciones sociales.

La comunicación es un intercambio de información entre por lo menos dos personas en las que interviene la subjetividad de cada una y la forma en que interpretan la realidad. Por ello, en la **comunicación** interfieren las creencias, los valores e incluso las emociones de la persona emisora y receptora del mensaje emitido.

Se suele diferenciar entre la **comunicación verbal**, en la que interviene el lenguaje hablado o escrito, de la **comunicación no verbal**, que le otorga significado e interpreta el lenguaje corporal, dentro de una determinada cultura y sociedad.

*Pese a la importancia que le solemos atribuir a la **comunicación verbal**, entre un 65% y un 80% del total de nuestra **comunicación** con los demás la realizamos a través de **canales no verbales**.*

HABILIDADES PARA LA BUENA COMUNICACIÓN: EMPATÍA, ESCUCHA ACTIVA Y ASERTIVIDAD



EMPATÍA

Es una habilidad que nos permite comprender y experimentar el punto de vista de otras personas, sin por ello tener que estar de acuerdo.

ESCUCHA ACTIVA

Es **escuchar** con comprensión y cuidado, saber lo que la otra persona trata de comunicarnos y transmitir que hemos recibido su mensaje.

La **escucha activa** significa escuchar y entender la comunicación desde el punto de vista del que habla.

Se trata de **escuchar** no sólo lo que la persona está expresando directamente, sino también a través de sus sentimientos, ideas o pensamientos, incluso lo que dice a través de sus movimientos corporales.



ELEMENTOS QUE FACILITAN LA ESCUCHA ACTIVA

- 1 Disposición:**
Prepararse interiormente para escuchar.
- 2 Observar al otro:** identificar el contenido de lo que dice, los objetivos y los sentimientos.
- 3** Expresar al otro que le escuchas con **comunicación verbal** (ya veo, umm, uh, etc.) y **no verbal** (contacto visual, gestos, inclinación del cuerpo, etc.).
- 4 Mostrar empatía:**
Escuchar activamente las emociones de los demás y escuchar sus sentimientos.
- 5 Parafrasear:** este concepto significa verificar o decir con las propias palabras lo que parece que el emisor acaba de decir. Es muy importante en el proceso de escucha ya que ayuda a comprender lo que el otro está diciendo y permite verificar si realmente se está entendiendo y no malinterpretando lo que se dice. Un ejemplo de parafrasear puede ser: "Entonces, según veo, lo que pasaba era que...", "**¿Quieres decir que te sentiste...?**".

ELEMENTOS A EVITAR EN LA ESCUCHA ACTIVA

- 1** No interrumpir al que habla.
- 2** No juzgar.
- 3** No ofrecer ayuda o soluciones prematuras.
- 4** No rechazar lo que el otro esté sintiendo, por ejemplo: "no te preocupes, eso no es nada".
- 5** No contar "tu historia" cuando el otro necesita hablar.
- 6** Reírte de lo que la otra persona está contando.
- 7** Decir a la otra persona lo que "debe" hacer.
- 8** Evitar el "síndrome del experto": ya tienes las respuestas al problema de la otra persona, antes incluso de que te haya contado la mitad".

ASERTIVIDAD. Nos permite realizar acciones basándonos en nuestros propios intereses, expresando cómodamente sentimientos honestos o ejercer los derechos personales, sin negar los de los demás.

LOS TRES PASOS DE LA CONDUCTA ASERTIVA

1 Escucha activa. Debemos escuchar con atención todo lo que nos digan nuestro interlocutor, para lo cual debemos dar muestra mediante el **lenguaje verbal** y **no verbal** de nuestro **interés** por lo que se está diciendo. Sólo así podemos ponernos en el lugar de nuestro interlocutor (**empatía**) y comprender verdaderamente lo que está diciendo para poder rebatir sus argumentos.

2 Decir lo que uno piensa. Se trata de dar nuestra opinión, mostrar nuestros sentimientos... Hay expresiones que nos facilitan el tránsito entre el paso uno y dos tales como "**sin embargo**", "**no obstante**". No debemos usar la expresión "pero" pues denota oposición a la argumentación expuesta por nuestro interlocutor, poniéndole situación demasiado defensiva ante nuestro argumento.

3

Es el momento de mostrar **nuestros deseos**, el momento de indicar resultados que pretendemos de forma clara y directa.



Ejercicio: SER ASERTIVO.

Instrucciones: lee cada una de las siguientes situaciones hipotéticas y a continuación completa el recuadro tratando de situarte en cada estilo, y sus posibles consecuencias.

Por ejemplo; ante dicha situación ¿qué dirías de una forma pasiva?, coloca tus comentarios en el recuadro correspondiente. Posteriormente describe, cuales consideras que serían, las consecuencias de resolver de forma pasiva la situación.

1. Tu amigo acaba de llegar a su cita, justo una hora tarde. No te llamo para avisarte que se retrasaría. Tú te sientes irritada/irritado por la tardanza. Le dices:

Estilo	Consecuencias
Pasivo	
Agresivo	
Asertivo	

2. Tú y una/un amigo están en el cine, una pareja sentada delante de ustedes no para de reírse y hablar. Esta situación les está molestando. Les dices:

Estilo	Consecuencias
Pasivo	
Agresivo	
Asertivo	

ACTITUDES QUE FAVORECEN LA COMUNICACIÓN

POR PARTE DEL EMISOR (LA PERSONA QUE HABLA):

- Expresa su opinión de una forma clara y coherente.
- Se adapta al nivel de comprensión de los demás.
- Explica su opinión y los motivos por los que piensa así.
- Expresa sus opiniones, sentimientos sin tratar de imponerse.
- Defiende con interés sus puntos de vista, sin tratar de imponerlos como los únicos posibles.
- Reconoce las aportaciones positivas de los demás.

POR PARTE DEL RECEPTOR (LA PERSONA QUE ESCUCHA):

- Permanece constantemente en una actitud de interés y atención.
- Mira a los demás mientras hablan con muestras de atención e interés.
- Adopta ante el otro una actitud empática.
- Evita los prejuicios.
- Le parece normal que los demás piensen de modo distinto que él/ella. Más aún, le parece que cualquier situación se enriquece cuando se aportan diferentes puntos de vista.
- Acepta ideas y soluciones que los demás proponen.



CRÉDITOS

Este cuadernillo es un trabajo de Elizabeth García Hernández con el apoyo del programa Escuelas Construyendo Paz en el Norte de México de Save the Children en México y Fundación Mexicana de Apoyo Infantil, A.C. y financiado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

COORDINADOR

Uriel Cabello Favila

SAVE THE CHILDREN Y FUNDACIÓN MEXICANA DE APOYO INFANTIL, A.C.

Todos los derechos reservados.



Este cuadernillo es posible gracias a la generosa ayuda del pueblo de los Estados Unidos a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Interamericano (USAID). Los contenidos son responsabilidad de Fundación Mexicana de Apoyo Infantil A.C. y no reflejan necesariamente la visión de USAID o del Gobierno de los Estados Unidos.



**Fundación Mexicana
de Apoyo Infantil, A.C.**



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

Objetivo general:

Favorecer en NNA el desarrollo de la Inteligencia interpersonal, a través de la habilidad social de comunicación, para fomentar una interacción idónea y actividad con su entorno.

Objetivo particulares:

1. Identificar la importancia y funcionalidad de las habilidades sociales en la vida cotidiana de NNA, para promover el desarrollo de su Inteligencia interpersonal.
2. Fortalecer en NNA la habilidad social de comunicación, a través de ejercer la empatía, escucha activa y asertividad.
3. Reforzar la comunicación asertiva en NNA, para emplearla en el manejo de conflictos.

Dirigido a: Estudiantes de primaria, secundaria y Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 3 Sesiones de 50 minutos cada una.

Contenido temático:

1. La Inteligencia interpersonal.
 - 1.1 Las habilidades sociales.
2. La comunicación, como habilidad social.
 - 2.1 Canales de la comunicación.
 - 2.2 Habilidades para la buena comunicación: empatía, escucha activa y asertividad.
3. Comunicación asertiva y manejo de conflictos.
 - 3.1 Qué es un conflicto.
 - 3.2 La comunicación asertiva, en el manejo de conflictos.

Materiales

- Hoja de rotafolio.
- Plumones de colores.
- Masking tape.
- 4 juegos de bolos de juguete.
- 4 pelotas de plástico para bolos.
- 4 paliacates por equipo.
- Guises de colores.
- Hoja de acuerdos de sesión 1.t
- Hoja de acuerdos de sesión 2.
- Hojas impresas de figuras geométricas (anexo 2).
- Barras de plastilina para cada fila, de color: amarilla, azul, roja y verde.
- Cuadernillos de trabajo.
- Lápices o plumas.
- Postic de colores.
- Cartel impreso (anexo 3)

SESIÓN 1 | Las habilidades sociales.

Objetivo de la sesión: Identificar la importancia y funcionalidad de las habilidades sociales en la vida cotidiana de NNA, para promover el desarrollo de su Inteligencia interpersonal.

Tema de la sesión:

La Inteligencia interpersonal.

Previo a la sesión:

Para la presente sesión, antes de iniciar te será útil pedir a NNA que colabores entre ellos para que el salón quede con el mayor espacio posible; apilando las bancas en un rincón del salón.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Mencionar los temas que se desarrollarán en el taller y establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Pregunta a NNA, los acuerdos que consideran son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión, y posteriormente anótalos en una hoja de rotafolio, previamente colocada frente al grupo donde todos puedan visualizarla.</p> <p>Ten cuidado de no maltratar o romper la presente hoja de rotafolio, ya que será utilizada en las dos sesiones siguientes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape.
<p>La inteligencia interpersonal</p> <p>Duración 10 minutos</p>	<p>Explicar a NNA qué es la Inteligencia interpersonal, y su relación la inteligencia emocional.</p>	<p>Explica con un lenguaje claro y sin tecnicismos, los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qué es la inteligencia interpersonal. • La inteligencia interpersonal e intrapersonal: componentes de la inteligencia emocional. • Importancia de la inteligencia interpersonal. 	
<p>Actividad: boliche</p> <p>Duración 20 minutos</p>	<p>Analizar a través de la actividad, la inteligencia interpersonal de NNA.</p>	<p>Forma 4 equipos, aproximadamente de 10 personas. El número de integrantes puede variar debido al número de NNA que hayan asistido, sin embargo, es necesario que sean 4 equipos.</p> <p>En el anexo 1, encontraras la forma en la que deberán estar organizados los equipos y el esquema general del juego.</p> <p>Indica a NNA las siguientes instrucciones:</p> <p>“El juego se gana acumulando 200 puntos. Cada bolo que caiga COMPLETAMENTE fuera de la línea del triángulo vale 10 puntos.</p> <p>Cada integrante del equipo puede tirar varias veces, el único requisito es que lo haga con la mano izquierda o bien con los ojos vendados, según sea el caso”.</p> <p>Contabiliza 15 minutos para la actividad. Una vez finalizado el tiempo, indica que ha terminado la actividad y menciona en voz alta los puntos que obtuvo cada equipo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 4 juegos de bolos de juguete. • 4 pelotas de plástico para bolos. • 4 paliacates por equipo. • Guises de colores.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: boliche</p> <p>Duración 20 minutos</p>	<p>Analizar a través de la actividad, la inteligencia interpersonal de NNA.</p>	<p>Posteriormente suma los puntos de los 4 equipos, menciona el total y determina si han ganado o no el juego. ENFATIZA QUE INDICASTE QUE EL JUEGO SE GANABA ACUMULANDO 200 PUNTOS, NO ERA UNA COMPETENCIA, NO SE MENCIONÓ QUE GANABA EL EQUIPO QUE JUNTARA 200 PUNTOS.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 4 juegos de bolos de juguete. • 4 pelotas de plástico para bolos. • 4 paliacates por equipo. • Guises de colores.
<p>Las habilidades sociales</p> <p>Duración 10 minutos</p>	<p>Describir a NNA cuáles son las habilidades sociales, y la funcionalidad que tienen en su vida cotidiana.</p>	<p>Con ayuda del marco teórico, explica con un lenguaje claro y sin tecnicismos, los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qué son las habilidades sociales. • Componentes de las habilidades sociales. • Funcionalidad en la vida cotidiana de las habilidades sociales. 	
<p>Cierre</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Que NNA identifiquen la relevancia y funcionalidad de las habilidades sociales en su vida cotidiana.</p>	<p>Finalmente, solicita a cuatro NNA; mencionen un ejemplo de cómo, las habilidades sociales les son útiles en su vida cotidiana.</p>	

Objetivo general:

Favorecer en NNA el desarrollo de la Inteligencia interpersonal, a través de la habilidad social de comunicación, para fomentar una interacción idónea y actividad con su entorno.

Objetivo particulares:

1. Identificar la importancia y funcionalidad de las habilidades sociales en la vida cotidiana de NNA, para promover el desarrollo de su Inteligencia interpersonal.
2. Fortalecer en NNA la habilidad social de comunicación, a través de ejercer la empatía, escucha activa y asertividad.
3. Reforzar la comunicación asertiva en NNA, para emplearla en el manejo de conflictos.

Dirigido a: Estudiantes de primaria, secundaria y Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 3 Sesiones de 50 minutos cada una.

Contenido temático:

1. La Inteligencia interpersonal.
 - 1.1 Las habilidades sociales.
2. La comunicación, como habilidad social.
 - 2.1 Canales de la comunicación.
 - 2.2 Habilidades para la buena comunicación: empatía, escucha activa y asertividad.
3. Comunicación asertiva y manejo de conflictos.
 - 3.1 Qué es un conflicto.
 - 3.2 La comunicación asertiva, en el manejo de conflictos.

Materiales:

- Hoja de rotafolio.
- Plumones de colores.
- Masking tape.
- 4 juegos de bolos de juguete.
- 4 pelotas de plástico para bolos.
- 4 paliacates por equipo.
- Guises de colores.
- Hoja de acuerdos de sesión 1.t
- Hoja de acuerdos de sesión 2.
- Hojas impresas de figuras geométricas (anexo 2).
- Barras de plastilina para cada fila, de color: amarilla, azul, roja y verde.
- Cuadernillos de trabajo.
- Lápices o plumas.
- Postic de colores.
- Cartel impreso (anexo 3)

SESIÓN 2 | Comunicación.

Objetivo de la sesión: Fortalecer en NNA la habilidad social de comunicación, a través de ejercer la empatía, escucha activa y asertividad.

Tema de la sesión:

La comunicación, como habilidad social.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Mencionar los temas que se desarrollarán en el taller y validar acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Coloca frente al grupo, la hoja de acuerdos de la sesión anterior. Menciona los acuerdos en voz alta y pregunta a NNA, si consideran se debe cambiar o agregar algún acuerdo. Anota o cambia los acuerdos, según sea el caso.</p> <p>Ten cuidado de no maltratar o romper la hoja de acuerdos, ya que será utilizada en la sesión 3.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape.
<p>Canales de comunicación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Que NNA identifiquen los diversos canales que existen en la tcomunicación.</p>	<p>Explica con un lenguaje claro y sin tecnicismos, los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Habilidades sociales y la comunicación. • Qué es la comunicación. • Canales de comunicación. 	
<p>Habilidades para la buena comunicación: empatía, escucha activa y asertividad</p> <p>Duración 10 minutos</p>	<p>Que NNA analicen las habilidades específicas que facilitan una buena comunicación.</p>	<p>Explica con un lenguaje claro y sin tecnicismos, los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En cuanto a la empatía, es un tema abordado previamente en el taller de conciencia social, por lo tanto, reitera brevemente su funcionalidad. • Qué es la escucha activa y su funcionalidad. • Qué es asertividad y su funcionalidad. 	
<p>Actividad: lo que yo digo, lo que tú escuchas</p> <p>Duración 10 minutos</p>	<p>Emplear a través de la actividad, la escucha activa de NNA.</p>	<p>Para la realización de la presente actividad, no es necesario que pidas que formen equipos, ya que los equipos serán las mismas filas que habitualmente conforman.</p> <p>Proporciona a la persona que está al inicio de la fila (quien será identificada como el replicador/replicadora) las barras de plastilina y a la persona que está al final de la fila (quien será identifica como guía) una de las imágenes del anexo 2, previamente impresas a color. Antes de proporcionar las imágenes, pide a los y las guías; den 4 pasos a su izquierda, con el objetivo de que solo sean ellas/ellos las personas que puedan observar las imágenes.</p>	

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: lo que yo digo, lo que tú escuchas</p> <p>Duración 10 minutos</p>	<p>Emplear a través de la actividad, la escucha activa de NNA.</p>	<p>Distribuye las imágenes, de la siguiente manera: imagen A - fila 1, imagen B - fila 2, imagen A - fila 3, imagen B - fila 4. En caso de existir más filas, sigue el orden anterior. Una vez que estén listos, el/la guía deberá decir al oído a su compañera/o contigo las instrucciones para que, su compañera/o a su vez las diga al oído de su compañero próximo y así sucesivamente hasta que lleguen las instrucciones al replicador/replicadora, quien tendrá que modelar la imagen en plastilina. Las instrucciones se podrán ir segmentando en pasos, por ejemplo, pedir primero que se tome la plastilina amarilla y haga 6 círculos, segundo paso; coloca los círculos de manera vertical, y así sucesivamente. Lo anterior dependerá de la forma en que cada guía decida transmitir las instrucciones, sin embargo, es importante que se mencione.</p> <p>Si la/el replicador tiene alguna duda, podrá ser solucionada por la/el guía, la única excepción es que no pueden tener comunicación directa entre replicador y guía, por lo que sí es el caso, el replicador tendrá que decir la cuestión a su compañera/o contiguo, quien a su vez lo replicara a su siguiente compañero/a y así sucesivamente hasta que llegue a oídos de la/el guía. Transmitiendo la contestación, de igual forma. Proporciona 5 minutos para que las filas realicen la réplica de la imagen en plastilina. Al finalizar el tiempo, pide que entre los integrantes de cada fila observen la imagen a replicar y la figura que realizaron en plastilina.</p> <p>Pregunta cómo se sintieron y si consideran que la comunicación, en específico la escucha activa, es fundamental al momento de transmitir un mensaje. Emplea los comentarios de NNA para reiterar las habilidades que facilitan la comunicación (empatía, escucha activa y asertividad).</p>	

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Ejercicio en cuadernillo: ser asertivo</p> <p>Duración 15 minutos</p>	<p>Analizar diversas situaciones que pongan en práctica la habilidad asertiva de NNA.</p>	<p>Finalmente proporciona a cada NNA un cuadernillo de trabajo y pide que ubiquen el ejercicio "ser asertivo".</p> <p>Guía la lectura, para que completen el ejercicio.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Cuadernillos de trabajo.• Lápices o plumas.

Objetivo general:

Favorecer en NNA el desarrollo de la Inteligencia interpersonal, a través de la habilidad social de comunicación, para fomentar una interacción idónea y actividad con su entorno.

Objetivo particulares:

1. Identificar la importancia y funcionalidad de las habilidades sociales en la vida cotidiana de NNA, para promover el desarrollo de su Inteligencia interpersonal.
2. Fortalecer en NNA la habilidad social de comunicación, a través de ejercer la empatía, escucha activa y asertividad.
3. Reforzar la comunicación asertiva en NNA, para emplearla en el manejo de conflictos.

Dirigido a: Estudiantes de primaria, secundaria y Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 3 Sesiones de 50 minutos cada una.

Contenido temático:

1. La Inteligencia interpersonal.
 - 1.1 Las habilidades sociales.
2. La comunicación, como habilidad social.
 - 2.1 Canales de la comunicación.
 - 2.2 Habilidades para la buena comunicación: empatía, escucha activa y asertividad.
3. Comunicación asertiva y manejo de conflictos.
 - 3.1 Qué es un conflicto.
 - 3.2 La comunicación asertiva, en el manejo de conflictos.

Materiales:

- Hoja de rotafolio.
- Plumones de colores.
- Masking tape.
- 4 juegos de bolos de juguete.
- 4 pelotas de plástico para bolos.
- 4 paliacates por equipo.
- Guises de colores.
- Hoja de acuerdos de sesión 1.t
- Hoja de acuerdos de sesión 2.
- Hojas impresas de figuras geométricas (anexo 2).
- Barras de plastilina para cada fila, de color: amarilla, azul, roja y verde.
- Cuadernillos de trabajo.
- Lápices o plumas.
- Postic de colores.
- Cartel impreso (anexo 3)

SESIÓN 3 | Comunicación y manejo de conflictos.

Objetivo de la sesión: Reforzar la comunicación asertiva en NNA, para emplearla en el manejo de conflictos.

Tema de la sesión:

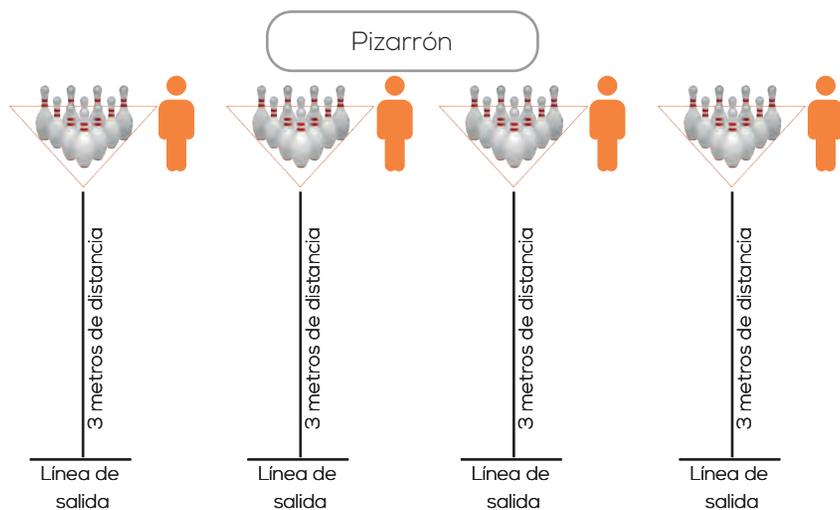
Comunicación asertiva y manejo de conflictos.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Mencionar los temas que se desarrollarán en el taller y validar acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.</p>	<p>Da la Bienvenida al taller y menciona tu nombre. Coloca frente al grupo, la hoja de acuerdos de la sesión anterior. Menciona los acuerdos en voz alta y pregunta a NNA, si consideran se debe cambiar o agregar algún acuerdo. Anota o cambia los acuerdos, según sea el caso.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de acuerdos de sesión 2. • Plumones de colores. • Masking tape.
<p>La comunicación asertiva, en el manejo de conflictos</p> <p>Duración 20 minutos</p>	<p>Que NNA reconozcan la comunicación asertiva, como un medio efectivo para la solución de conflictos.</p>	<p>Explica con un lenguaje claro y sin tecnicismos, los siguientes puntos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qué es la comunicación asertiva. • Que es un conflicto. • La comunicación asertiva en el manejo de conflictos. 	
<p>Actividad: entonces tú...</p> <p>Duración 25 minutos</p>	<p>Construir entre todos los NNA, un dialogo asertivo, que permiten una vía pacífica de resolución.</p>	<p>Lee en voz alta a todos los NNA la siguiente situación: "Vas caminando por el parque y te encuentras muy feliz, cuando de repente ves a lo lejos a uno de tus amigos/amigos, mientras se van acercando, tú piensas que ha sido una suerte haberlo encontrado, pues precisamente habías pensado en contarle los motivos de tu buen estado de ánimo... pero mientras se va acercado tu amigo/amiga, notas que tiene una mirada muy rara, piensas ¿qué le habrá pasando? Pero de inmediato tu amigo/amiga se acerca y te empieza a gritar que eres muy mal amigo/amiga, que le has quedado muy mal. Entonces tú..."</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cada NNA tendrá que pensar rápidamente y escribir cómo actuaría en un postic (previamente proporcionado), sin colocar su nombre o algún dato que pudiera identificarlo. 2. Posteriormente pide que peguen el postic en el cartel (anexo 3), previamente colocado al frente del salón de clases. 3. Una vez que todos los NNA hayan pasado a pegar su postic, lee en voz alta algunas respuestas. Las respuestas no deben ser censuradas, valen todas, 	<ul style="list-style-type: none"> • 3 postic de colores a cada NNA • Cartel impreso (anexo 3).

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Actividad: entonces tú...</p> <p>25 minutos</p>	<p>Construir entre todos los NNA, un dialogo asertivo, que permiten una vía pacífica de resolución.</p>	<p>pues son reacciones espontaneas y que ejemplifican de manera real las posibles respuestas asertivas o no tan asertivas, que en general podrían llegar a tener.</p> <p>4. Una vez que se hayan leído los postic, guía un debate clasificando las respuestas en dos grupos: las que facilitan una comunicación asertiva y permiten una vía pacífica de resolución, y las que no facilitan una comunicación asertiva y provocan mayor conflicto.</p> <p>Posteriormente lee la siguiente situación y realiza los pasos anteriores (1, 2 y 3):</p> <p>Han dejado realizar equipo de dos personas para realizar cierto trabajo de investigación. Sin embargo, tu compañera/compañero de equipo no hace la parte que le toca, por lo que decides hacer todo tu.</p> <p>Un día antes de la entrega, tu compañera/compañero te pide por favor pongas su nombre en el trabajo, pues al parecer tuvo algunas complicaciones y además te pide, recuerdes lo buenos/buenas amigas que fueron en el kínder. Entonces tú..."</p> <p>Al finalizar ambas situaciones, reitera la importancia de la comunicación asertiva y por cada situación junto con NNA, construye posibles soluciones que ejemplifiquen una comunicación asertiva. Para lo anterior te podría ser útil una lluvia de ideas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 3 postic de colores a cada NNA • Cartel impreso (anexo 3).

Anexo 1.

Esquema general del juego:



Organización general de actividad:

1. En una formación triangular, marcada con un gis de color, coloca dentro los bolos.
2. Mide 3 metros de distancia a partir de la formación triangular y marca una línea de salida.
3. Forma 4 equipos, de aprox. 10 NNA cada uno.
4. Pide que por equipo seleccionen el NNA que será el/la líder. Y menciona sus funciones: en todo momento el líder estará a un costado de la formación triangular de los bolos, anotará en el pizarrón los puntos acumulados por su equipo, acomodará los bolos en su formación original cada vez que sea necesario para que los integrantes de su equipo puedan volver a tirar, y será

la única persona que podrá dar instrucciones de tiro a las NNA que tengan vendados los ojos.

5. Los demás integrantes del equipo deberán estar detrás de la línea de salida, con los siguientes roles asignados: el primer NNA solo podrá tirar con la mano izquierda, el segundo NNA deberá vendarse los ojos con un paliacate (proporcionado previamente), el tercer NNA solo podrá tirar con la mano izquierda, el cuarto NNA deberá vendarse los ojos con un paliacate (proporcionado previamente), y así sucesivamente.

6. Antes de dar las instrucciones, NNA deberán vendarse los ojos.

7. Indica las siguientes instrucciones: "El juego se gana acumulando 200 puntos. Cada bolo que caiga COMPLETAMENTE fuera de las líneas del triángulo vale 10 puntos.

Cada integrante del equipo puede tirar varias veces, el único requisito es que lo haga con la mano izquierda o bien con los ojos vendados, según sea el caso. Recuerda que la única persona que puede dar indicaciones a NNA que están vendadas, es el/la líder de tu equipo".

Anexo 2.

Imagen A

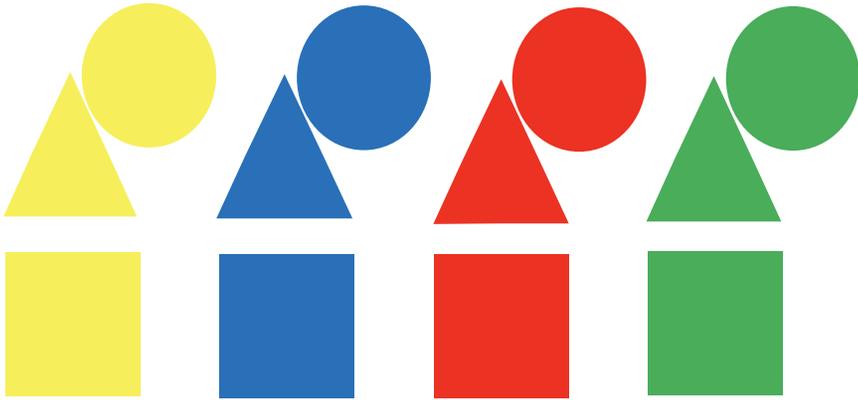
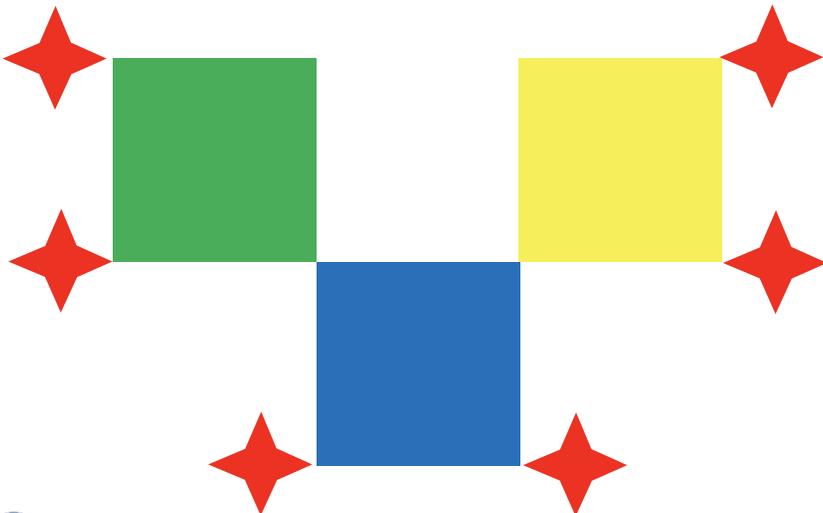
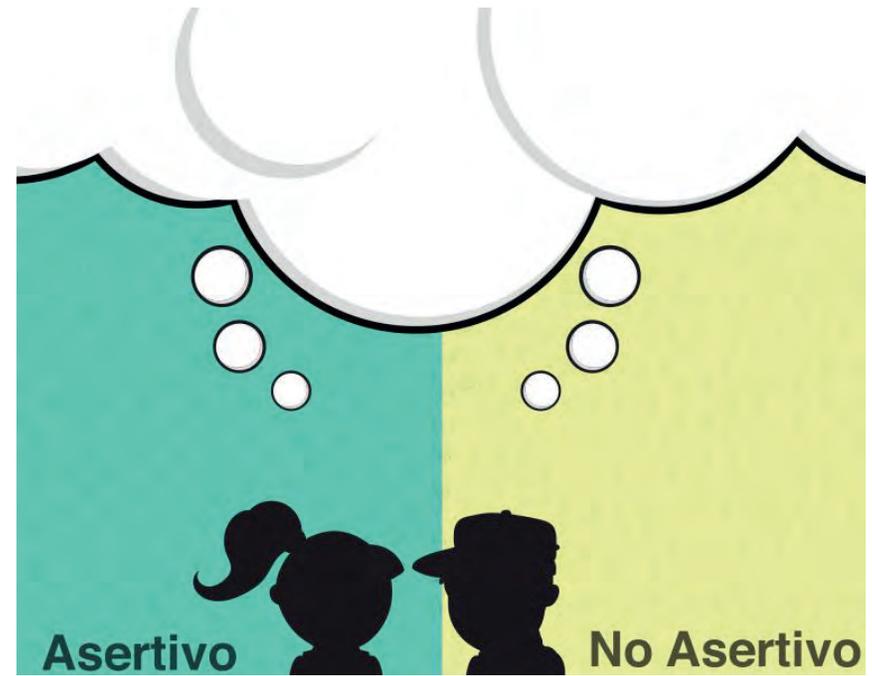


Imagen B



Anexo 3.



Objetivo general:

Promover en las y los jóvenes una actitud emprendedora, a través del reconocimiento de su habilidad creativa e innovadora,

Dirigido a: Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 1 sesiones de 50 minutos.

Contenido temático:

1. El proceso creativo.
2. De la creatividad a la innovación.
3. El espíritu emprendedor.

Materiales

- 1 bote de plastilina para cada joven, tipo play doh.
- Material de utilería para recrear el interior de una nave espacial.
- Hoja de rotafolio.
- Plumones de colores.
- Masking tape.

SESIÓN 1 | Nave Espacial

Objetivo de la sesión: Promover en las y los jóvenes una actitud emprendedora, a través del reconocimiento de su habilidad creativa e innovadora.

Tema de la sesión:

Creatividad y emprendimiento.

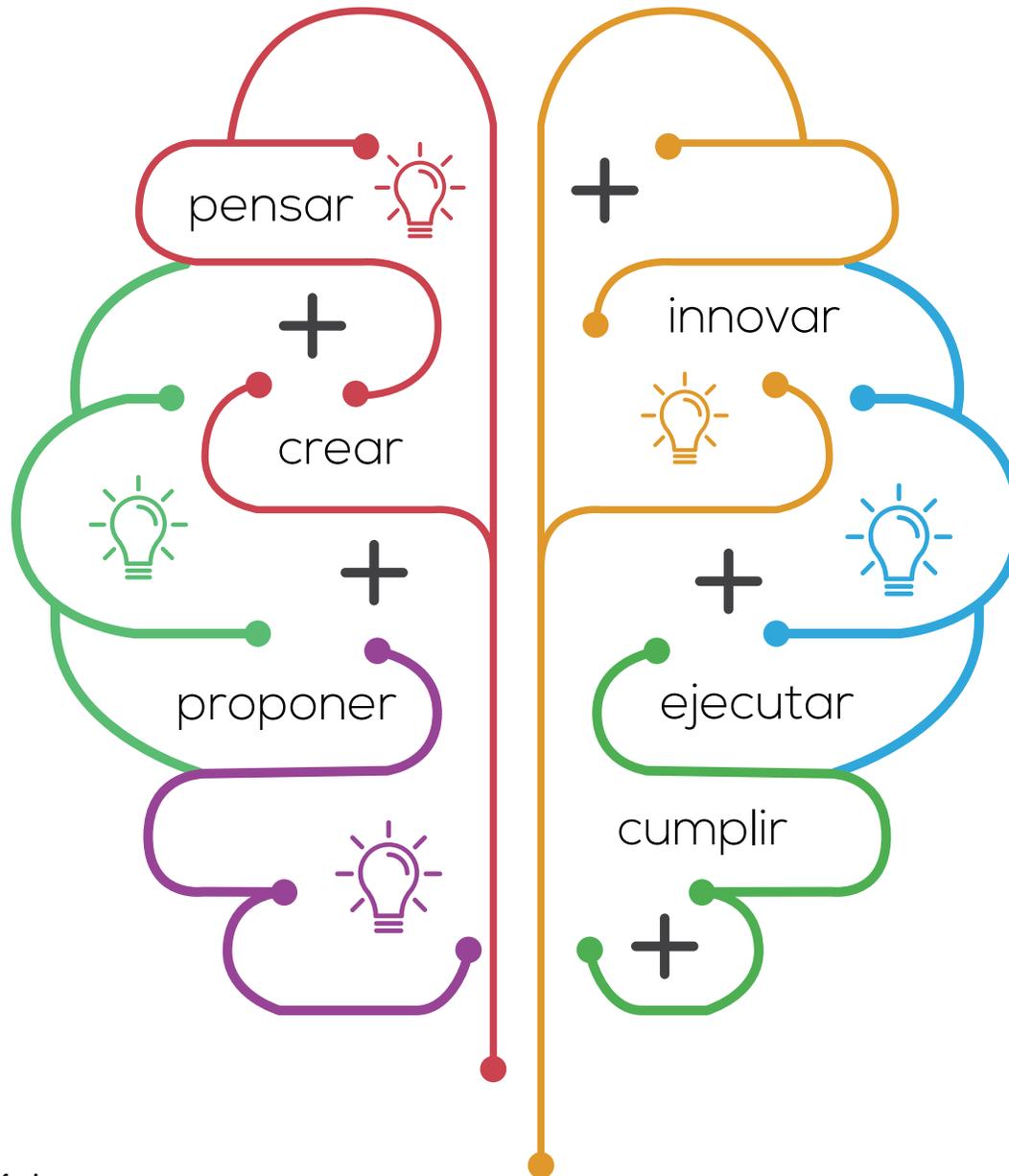
Previo a la sesión:

- Coloca material de utilería para recrear el interior de una nave espacial.
- Colocar sobre cada silla, un bote de plastilina.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.</p>	<p>Da la bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Establece y anota, junto con las y los jóvenes, los acuerdos que consideren son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape.
<p>Crea e inventa</p> <p>Duración 20 minutos</p>	<p>Las y los jóvenes moldearan un objeto que tenga utilidad, mediante las necesidades expuestas de una situación hipotética, para reconocer su habilidad creativa.</p>	<p>Una vez que todos los jóvenes se encuentren sentados, inicia con lo siguiente:</p> <p>¡Atención!... como recordaras, hace muchos años la vida en el planeta tierra, fue exterminada. Afortunadamente ¡tú! eres parte de la tripulación que fue salvada por esta nave espacial, sumergiéndote en un profundo sueño... pero, es momento de regresar a la tierra y volver a poblarla.</p> <p>Es importante sepas que, durante el sueño espacial, se te fue implado un nuevo talento. Este talento, te brinda las habilidades necesarias para crear e inventar, cualquier cosa que te imagines. Así que, el planeta tierra será poblado de nuevo, únicamente con aquellas cosas u objetos que sólo tú imagines.</p> <p>En tu asiento fue colocado un contenedor con una pasta echa de agua, sal y harina. Esta pasta será de utilidad para comenzar a practicar tu nuevo talento; para esto es necesario que te concentres y pienses en algún objeto que, según tu criterio y experiencia, es indispensable se tenga de nuevo en el planeta tierra.</p> <p>Puede ser un objeto que ya existía, y que tu consideres se puede mejorar, o bien puede ser un objeto que no existían y que se tendrá que inventar, solo recuerda que debe tener alguna utilidad en el planeta tierra. Falta poco para llegar a la atmosfera terrestre, así que tienes 3 minutos para moldearlo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 1 bote de plastilina para cada joven, tipo play doh.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Crea e inventa</p> <p>Duración 20 minutos</p>		<p>Contabiliza 5 minutos y terminado el tiempo, mencionando que: es momento de terminar de moldear su objeto.</p> <p>Posteriormente pregunta de manera azarosa a 4 jóvenes, ¿qué fue aquel objeto que crearon? y ¿cuál es su utilidad?</p> <p>Los comentarios expuestos, te serán de utilidad para enlazar la actividad con el tema de creatividad, preguntando de manera general si consideran que ¿todos podemos ser creativos?</p>	
<p>Desarrollo Teórico</p> <p>Duración 15 minutos</p>	<p>Analizar el proceso de adquisición y desarrollo de: creatividad, innovación y emprendimiento.</p>	<p>Explica de manera general y puntual:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es ser creativo? • ¿Qué es innovar? • El espíritu emprendedor. <p>El esquema del anexo 1, te puede ser de utilidad, para explicar los puntos anteriores.</p>	<p>• Anexo 1</p>
<p>Cierre</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Corroborar aprendizajes adquiridos.</p>	<p>Solicita a cuatro jóvenes; refieran un ejemplo, de cómo han utilizado su creatividad para resolver una situación.</p> <p>Finalmente, agradece su participación, y pide que regresen a su contenedor la plastilina.</p>	

Anexo 1.



Objetivo general:

Promover en las y los jóvenes, el trabajo colaborativo a través de una actividad lúdica, con la finalidad de reflexionar sobre la importancia de relacionarse y cooperar con diversas personas, en su vida cotidiana.

Dirigido a: Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 1 sesiones de 50 minutos.

Contenido temático:

1. Trabajo colaborativo vs trabajo en equipo:
 - 1.1. Identificar objetivos y coordinarse con otros.

Materiales

- Hoja de rotafolio.
- Plumones de colores.
- Masking tape.
- 30 hula hula (tamaño estándar).
- 9 listones o vendas para atarse.
- Maskin tape de colores para marcar una línea de salida y llegada.
- Diversos premios.

SESIÓN 1 | Hula-La

Objetivo de la sesión: Promover en las y los jóvenes, el trabajo colaborativo a través de la reflexión y análisis.

Tema de la sesión:

Trabajo colaborativo vs trabajo en equipo.

Previo a la sesión:

- Traza con el Maskin tape de colores una línea de salida y llegada.
- Coloca todos los hula hula en el extremo donde se encuentra marcada la línea de llegada.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.</p>	<p>Da la bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Establece y anota, junto con las y los jóvenes, los acuerdos que consideren son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape.
<p>Hula-La</p> <p>Duración 25 minutos</p>	<p>Las y los jóvenes reflexionen acerca de la importancia de generar redes de cooperación y trabajo en equipo.</p>	<p>Para el desarrollo de la presente actividad, solicita a las y los jóvenes formen equipos de 9 personas.</p> <p>Una vez conformados los equipos de 9 personas; por equipo y de manera azarosa integra 3 equipos, de 3 personas cada uno.</p> <p>La forma de realizar la presente actividad será por rondas, de 3 equipos en la línea de salida.</p> <p>Coloca todos los hula hula en el extremo donde se situó previamente la línea de llegada.</p> <p>Los hula hula deberán ser trasladados de la línea de salida a la línea de llegada, únicamente colocando el hula hula sobre la cabeza de los 3 jóvenes.</p> <p>Instrucciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El juego se gana acumulando 10 puntos, cada hula hula tiene un valor de 1 punto. 2. Todos los participantes deberán atarse las piernas a la altura de la pantorrilla. 3. Sólo un integrante del equipo podrá tocar el hula hula, con la finalidad de colocarlo sobre la cabeza de los integrantes del equipo. 4. Una vez que el equipo cruce la línea de salida, ningún integrante del equipo puede tocar el hula hula. 	<ul style="list-style-type: none"> • 30 hula hula (tamaño estándar). • 9 listones o vendas para atarse. • 9 lentes de broma con nariz. • Maskin tape de colores para marcar una línea

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Hula-La</p> <p>Duración 25 minutos</p>		<p>5. Si el hula hula cae, deberán regresar a la línea de salida y comenzar de nuevo.</p> <p>Proporciona 5 minutos por ronda y concluye la actividad.</p> <p>Si algún equipo logró trasladar los 10 hula hula, proporciona un premio a cada joven.</p> <p>Menciona de nuevo las instrucciones: el juego se gana acumulando 10 puntos, cada hula hula tiene un valor de 1 punto. Y puntualiza que no era una competencia entre equipos, sino una actividad para trabajar de manera colaborativa.</p>	
<p>Duración 10 minutos</p>		<p>Genera una reflexión acerca de la actividad, enfocándola al trabajo colaborativo.</p> <p>Explica de manera clara: qué significa trabajar colaborativamente, mencionando los beneficios de cooperar e integrarse con diversas personas.</p>	
<p>Cierre</p> <p>Duración 10 minutos</p>	<p>Corroborar aprendizajes adquiridos.</p>	<p>Solicita de manera azarosa a 5 jóvenes, que compartan con el resto del grupo; cómo se sintieron durante la actividad y las diferencias que perciben entre el trabajo colaborativo y el trabajo en equipo.</p> <p>Finalmente, retoma los comentarios de las y los jóvenes, para puntualizar las principales diferencias entre el trabajo colaborativo y el trabajo en equipo.</p>	

Objetivo general:

Que las y los jóvenes, analicen el concepto de empleabilidad, con la finalidad de que identifiquen las habilidades que consideran poseer y las habilidades que podrán desarrollar.,

Dirigido a: Estudiantes de Educación Media Superior (EMS).

Duración: 1 sesiones de 50 minutos.

Contenido temático:

1. ¿Qué es empleabilidad.

1.1 Elaboración de currículum.

Materiales

- Hoja de rotafolio.
- Plumones de colores.
- Masking tape.
- 1 formato de currículum impreso, para cada joven (anexo 1)
- 1 pluma, para cada joven

SESIÓN 1 | La Casa de los Espejos

Objetivo de la sesión: Las y los jóvenes comprenderán el termino empleabilidad, para identificar las habilidades correspondientes.

Tema de la sesión:

¿Qué es la empleabilidad?

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Bienvenida y presentación</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Establecer acuerdos de participación que presidirán durante el desarrollo del mismo.</p>	<p>Da la bienvenida al taller y menciona tu nombre.</p> <p>Establece y anota, junto con las y los jóvenes, los acuerdos que consideren son importantes tener dentro del grupo, para realizar la presente sesión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de rotafolio. • Plumones de colores. • Masking tape.
<p>Desarrollo teórico</p> <p>Duración 15 minutos</p>	<p>Las y los jóvenes comprenderán el termino empleabilidad, para identificar las habilidades correspondientes.</p>	<p>Menciona con un lenguaje claro y sin tecnicismos:</p> <p>La empleabilidad, se define como el potencial que tiene una persona de ser solicitado y deseado por una empresa, considerando la suma de todas sus habilidades, actitudes, conocimientos, experiencias y valores que pone al servicio de las organizaciones o instituciones.</p> <p>En otras palabras, empleabilidad es la capacidad de una persona para tener un empleo que satisfaga sus necesidades profesionales, económicas, de promoción y de desarrollo a lo largo de su vida.</p> <p>Esta capacidad la poseemos en mayor o menor medida todos y hace referencia a una serie de conocimientos, habilidades, valores y comportamientos que le permitirán a una persona alcanzar sus objetivos.</p> <p>Las competencias y habilidades generales, requeridas por las industrias con mayor demanda a los profesionistas o técnicos, son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Alto nivel de compromiso. • Orientación hacia los resultados. • Trabajo bajo presión. • Resolución de problemas. • Capacidad de negociación. • Pensamiento lógico y crítico. • Análisis de problemas. • Comunicación efectiva. • Organización. • Control de actividades. • Desarrollo de proyectos de mejora continua. 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 bote de plastilina para cada joven, tipo play doh.

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
<p>Curriculum</p> <p>Duración 30 minutos</p>	<p>A través de la elaboración de su curriculum, las y los jóvenes, identificarán las habilidades que consideran tener y aquellas que podrán desarrollar o potencializar.</p>	<p>Proporciona a cada joven un curriculum y pluma.</p> <p>Menciona: saber qué objetivos quieres cumplir en tu vida, facilitara tu toma de decisiones; es más fácil saber qué camino tomar, cuando sabes a dónde quieres llegar.</p> <p>Un instrumento que te ayudara a identificar hacia donde quieres ir, es el curriculum, ya que en el curriculum puedes identificar aquellas herramientas que te ayudaran a lograr tu objetivo, pero también aquellas que deberás adquirir.</p> <p>Esta sesión se llama la casa de los espejos, porque a través de tu curriculum, reflejas una imagen de ti, es el principal medio a través del cual los reclutadores o empleadores, comienzan a conocerte.</p> <p>Se te proporcionó un curriculum y una pluma para poder trabajar juntos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sección de datos generales: coloca tu nombre completo, teléfono de contacto e E-mail. Se recomienda manejar una cuenta de correo exclusiva para asuntos escolares y laborales con tu nombre y apellido. 2. Objetivo: <ul style="list-style-type: none"> •¿Qué? Se refiere a qué es aquello que quieres realizar. •¿Para qué? Se refiere a los beneficios sociales que tendrá aquello que quieres realizar. •¿Cómo? A través de qué habilidades, talentos y experiencia, lo vas a lograr. 	<p>• Anexo 1</p>
<p>Cierre</p> <p>Duración 5 minutos</p>	<p>Corroborar aprendizajes adquiridos.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 3. Preparación académica: coloca el nombre de la institución educativa y ultimo grado académico que estas cursando. Cursos. Esta sección incluye cursos o capacitaciones a las que has asistido. 4. Experiencia laboral. Completa la información. 5. Idiomas. Debes colocar el nivel certificado o último nivel cursado, así como la institución educativa que lo avala. 6. Habilidades. Finalmente, en esta sección, coloca tus conocimientos adquiridos, aquellas competencias que te distinguen... ¡tus talentos! 	

Nombre de la actividad /tema a desarrollar	Objetivo	Desarrollo	Materiales
		<p>Una vez finalizadas las tres secciones correspondientes del curriculum, menciona a las y los jóvenes: dentro del proceso de reclutamiento y selección, el área de RH de la empresa a la cual enviaste tu curriculum, o te presentaste a entrevista, generalmente, indagara sobre ti en las redes sociales. Es por esto que, podría serte útil tener un correo electrónico que sea exclusivo para asuntos académicos y laborales.</p> <p>También investigarán acerca de la información que proporcionaste, por lo que es fundamental mencionar datos reales y que puedas corroborar.</p>	

Anexo 1.

Una de las herramientas más importantes en la vida profesional es el Curriculum Vitae, por ello es muy importante aprender a redactarlo y mantenerlo actualizado. Con los siguientes puntos, puedes estructurar mejor tu Curriculum:

DATOS PERSONALES

Nombre:

Teléfonos de contacto:

E- mail:

Se recomienda manejar una cuenta de correo exclusiva para asuntos laborales con tu nombre y apellido, en vez de utilizar la que creaste en la secundaria que puede incluir tu apodo.

OBJETIVO Esta sección sirve para mostrar tus expectativas laborales a futuro y las actividades que te gustaría desempeñar.

¿Qué?

¿Para qué?

¿Cómo?

PREPARACIÓN ACADÉMICA Nombre de la institución educativa y ultimo grado académico. Esta sección incluye cursos o capacitaciones a las que has asistido.

EXPERIENCIA LABORAL Se inicia con la experiencia más reciente, debe llevar el nombre de la empresa, el puesto que desempeñabas y una breve descripción de tus responsabilidades y logros.

IDIOMAS Debes colocar el nivel certificado o último nivel cursado, así como la institución educativa que lo avala.

HABILIDADES Finalmente, en esta sección, coloca tus conocimientos adquiridos, aquellas competencias que te distinguen... ¡tus talentos!