TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO®

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE TIJUANA

Taller de herramientas intelectuales

REPORTE FINAL
PERIODO SABÁTICO DEL 19 DE AGOSTO DE 2019 AL 18 DE AGOSTO DE 2020

PRESENTA

LIC. DOROTEO LUNA CASTAÑEDA

Tijuana, B.C., agosto de 2020

A mi padre que siempre ha creído en mí y brindado su apoyo incondicional.

A mis hijas Angelica y Azucena Guadalupe, que, desde su punto de vista, me han impulsado a ser la persona que soy.

A mi pareja, Sofia Magdalena Brieño Villa, por toda la paciencia y apoyo moral, además, de las ideas en algunos aspectos del diseño de algunas imágenes.

Doroteo Luna Castañeda

ÍNDICE

Tabla de contenido

1 INTRODUCCIÓN 2
2 APRENDER A SER 4
2.1 Personalidad 4
2.1.1 Definición y características de personalidad 4
2.1.2 Carácter y temperamento 13
2.2 Factores de la personalidad 27
2.3 Autoconocimiento y autoestima 37
2.4 Motivación y empatía 53
2.5 Inteligencia emocional en el aula 71
3 APRENDER A PENSAR 81
3.1 Tipos de pensamientos 83
3.1.1 Pensamiento lógico 83
3.1.2 Pensamiento creativo 85
3.1.3 Pensamiento crítico 90
3.1.4 Pensamiento sistémico 97
3.2 Pensamiento inductivo, deductivo y abductivo 109
4 APRENDER A APRENDER 121
4.1 Tipos de aprendizaje 124
4.1.1 Aprendizaje significativo 126
4.1.2 Aprendizaje cooperativo 137
4.1.3 Aprendizaje colaborativo 144
4.1.4 Aprendizaje Basado en Problemas (ABP) 151
4.2 Obstáculos para lograr el aprendizaje 160
4.2.1 Malos hábitos de estudio 161
4.2.2 Desperdicio del tiempo 165
4.2.3 Estímulos inhibidores del aprendizaje 169
4.2.4 Exceso de confianza 172
4.2.5 Stress 175
4.3 Estrategias para aprender 180

4.3.1 Organización del tiempo 182
4.3.2 Uso de métodos de estudio 186
4.3.3 Diseño personalizado de las estrategias de aprendizaje 194
4.3.4 Uso de herramientas de aprendizaje. Mapas Mentales y conceptuales entre otras . 204
4.3.5 Crear un ambiente propicio para el aprendizaje..... 227
5 APRENDER A COMUNICARSE 232
5.1 COMUNICACIÓN ORAL 237
5.1.1 Lectura en voz alta 239
5.1.2 Elementos para hablar en público 244
5.2 Comunicación escrita 274
5.2.1 Tipos de lectura 278
5.2.2 Escribir para pensar y pensar para escribir 329
6 APRENDER A INNOVAR 372
6.1 Creatividad e innovación 372
6.1.1 Definición, similitud y diferencias 372
6.1.2 Fases del proceso creativo e innovador 375
6.2 Características de la persona creativa e Innovadora 380
6.3 La innovación como herramienta competitiva 396
6.4 Facilitadores y obstáculos de la innovación 400
7 Fuentes de información 409
8 Anexos 428

PROLOGO

Doroteo Luna Castañeda

1 INTRODUCCIÓN

El presente libro es producto de horas y horas de búsqueda de información, pensamiento y memorias aplicadas durante el correr del tiempo impartiendo, como docente, la materia de Taller de Herramientas Intelectuales, del programa de estudios de Ingeniería Industrial en el Instituto Tecnológico de Tijuana, uno de los más de 250 campus que tiene el Tecnológico Nacional de México.

Este documento ha sido elaborado como producto de respuesta a una prestación que tienen todos los empleados federales que ostentan una plaza de tiempo completo y que prestan sus servicios en la Educación Superior Tecnológica, en el Tecnológico Nacional de México en su ámbito federal y que después de laborar 6 años ininterrumpidos pueden disfrutar de la prestación mencionada de nombre “Periodo sabático”.

Las herramientas intelectuales por sí mismo el termino es muy ambiguo, no especifica y puede haber muchas interpretaciones, dependiendo del área del conocimiento de quien lo escuche o lea, sin embargo, en este libro, se acumulan gran cantidad de herramientas que ayudan a que un estudiante pueda tener mejor perspectiva de lo que es su mundo como persona, como estudiante y como futuro profesionista. En este libro se describen y presentan temas relacionados con la personalidad y carácter para comprender de mejor modo el porqué de cómo se actúa. Los por que del tipo de pensamiento que se pueda tener y como lograr los cambios del mismo, convirtiéndolo en un pensamiento asertivo. Técnicas para mejorar los hábitos de estudio, la administración del tiempo tanto para el estudio o actividades rutinarias como de trabajo. Información relevante a tener en cuenta para mejorar la comunicación personal, familiar y en el trabajo, así como para aprender a realizar presentaciones tanto en público como por escrito. Y, por último, algunos consejos útiles e información adecuada para aprender a desarrollar la creatividad y poner en práctica la innovación, en cualquiera de los ámbitos en que se encuentre la persona.

Entonces, ¿de qué será capaz quien consulte este libro? La respuesta no es tan simple, pues requiere de dedicación y análisis personal para obtener los resultados que se desean; sin embargo, están todos los elementos necesarios para lograrlo.

El presente libro consta de cinco partes:

La primera abarca el tema de Aprender a ser, en la cual se aborda información sobre el carácter y el temperamento los cuales están íntimamente relacionados y que son los que dan cuerpo a la personalidad, la cual se complementa con la autoestima y empatía, requiriendo de motivación para llegar al autoconocimiento haciendo uso de las inteligencias múltiples.

Doroteo Luna Castañeda

La segunda parte contiene el tema Aprender a pensar. Esta parte muestra la información y datos acerca de los diferentes tipos de pensamiento que en algún momento en la vida del ser humano puede aflorar, alguno sobre sale y es el dominante, sin embargo, durante su lapso de existencia puede tener diferentes dominancias en su pensamiento.

En la tercera parte se trata el tema de Aprender a aprender. Aquí se revisa la innovación relacionada con los tipos de aprendizajes, es decir, las diferentes formas de aprender del ser humano, los métodos y técnicas de aprendizaje y los elementos que pueden ser inhibidores del mismo. También se presentan consejos y sugerencias para administrar el tiempo, reducir o eliminar el estrés, y el exceso de confianza, logrando así, vencer los obstáculos del aprendizaje, haciendo uso de las herramientas tecnológicas y los ambientes propicios para el aprendizaje.

Aprender a comunicarse es la cuarta parte de este libro y contiene información necesaria y suficiente sobre la comunicación oral, así como reglas de ortografía, acentuación y puntuación que son las herramientas requeridas para la comunicación escrita. Y esta como elemento esencial para la realización de las presentaciones orales y las publicaciones escritas.

La quinta parte, Aprender a innovar, presenta los elementos y fases tanto de la creatividad como de la innovación, así como las sugerencias y consejos para vencer los obstáculos de la innovación y creatividad, dejando a al lector los elementos necesarios para iniciar los procesos creativos que requiera en su vida, sea estudiantil, profesional o personal.

Por toda la información que contiene este ejemplar, es de gran importancia para el lector, ya que poniendo en práctica lo presentado en ella puede empezar a realizar cambios en su forma de aprender, de pensar, de comunicarse, y de crear para ser lo que se proponga ser.

Doroteo Luna Castañeda

2 APRENDER A SER

Objetivo: Presentar información suficiente para que el estudiante pueda tener una percepción más precisa de su realidad como persona, a través de conocer su personalidad e incrementar su empatía por medio de la motivación y sensibilización.

2.1 Personalidad

2.1.1 Definición y características de personalidad

Definición de personalidad.

La Real Academia de la Lengua Española, define la personalidad como: "Conjunto de características o cualidades originales que destacan en algunas personas."

Según Gordon Allport la personalidad es: "la organización dinámica de los sistemas psicofísicos que determina una forma de pensar y de actuar, única en cada sujeto en su proceso de adaptación al medio"

Sin embargo, se puede conceptualizar de la siguiente forma: La **personalidad** es un constructo[1] psicológico, que se refiere a:

- Un conjunto dinámico de características psíquicas[2] de una persona, a la organización interior que determina que los individuos actúen de manera diferente ante una determinada circunstancia.
- El patrón de actitudes, pensamientos, sentimientos y repertorio conductual que caracteriza a una persona, y que tiene una cierta persistencia y estabilidad a lo largo de su vida, de modo tal que, las manifestaciones de ese patrón en las diferentes situaciones, posee algún grado de predictibilidad.
- Un conjunto de características o patrones que definen a una persona, es decir, los pensamientos, sentimientos, actitudes y hábitos y la conducta de cada individuo, que, de

[1] Es la idealización de una definición dentro de una teoría científica. Un constructo es algo de lo que se sabe que existe, pero cuya definición no es fácil de explicar y llega a ser controvertida. Se pueden considerar como constructos las definiciones de: inteligencia, personalidad y creatividad, entre otras muchas de carácter abstracto.
[2] Se puede entender como todas aquellas cualidades que se presentan en los individuos y que le permiten distinguirse y sobre salir en algo en especial.

manera muy particular, hacen que una persona sea diferente a otra y capaz o no para adaptarse al medio donde se encuentre.

Por todo lo anterior, se puede pensar que:

- La personalidad es de naturaleza cambiante, pues estará en función de varios factores, que, por basarse en sentimientos y pensamientos, llevan a los distintos estados de ánimo del individuo.
- Que es lago interno, pues proviene de un repertorio conductual fundado en sentimientos, pensamientos y hábitos.
- No es exclusivamente mental, ni exclusivamente neurológica, sino que su organización exige la coordinación del funcionamiento de mente y cuerpo como unidad.
- La conducta y el pensamiento son característicos de cada individuo y que en ellos se refleja su adaptación al medio ambiente.

Aunque ni en las definiciones ni en los conceptos, se menciona ningún sistema concreto, esta aclaración puede ayudar a comprenderles mejor, se señalan algunos sistemas a los que él se refiere: costumbres, sentimientos, rasgos, creencias, expectativas, estilos de conducta, constitución física, sistema glandular y nervioso.

En el origen y desarrollo de toda personalidad se encuentran elementos o factores de origen hereditario y elementos de origen ambiental.

Al respecto, el profesor Nathan Gillespie, investigador australiano en su conferencia en el congreso sobre genética celebrado en la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo de Valencia, España, afirmó que la genética tiene un 60% de importancia del peso de la herencia en la personalidad del ser humano; mientras que el resto de condicionantes se determinan por el entorno compartido, lo que tiene en común con sus padres y el no compartido, lo que le ocurre al individuo a lo largo de su vida, es decir: las enfermedades, las relaciones sociales y todo lo que experimenta[3].

Por su parte, Ned Dochtermann y otros (2015), después de muchos estudios, llegaron a la conclusión de que, más o menos, el 52% de la variación de la personalidad es a nivel genético aditivo; lo que significa que más de la mitad de la variación vista en la personalidad tiene una base genética[4]. Lo que se puede decir que, se nace con cierto nivel de personalidad y se desarrolla o define con todo lo que se vive dentro de determinado ambiente, sin embargo, es preciso tener presente que la base estará siempre en lo que suceda en el vientre materno antes del nacimiento, donde se combinan la participación de los genes y el medio ambiente en el que

[3] Prats, J. (2001). Los expertos afirman que la herencia genética influye hasta en un 60% en la personalidad. Recuperado 14 de octubre de 2019, de Elpais Sitio web: https://elpais.com/diario/2001/10/27/cvalenciana/1004210302_850215.html

[4] Dochtermann, N. A. y otros. (2015) The contribution of additive genetic variation to personality variation: heritability of personality, recuperado 11 de octubre de 2019 de https://royalsocietypublishing.org/doi/10.1098/rspb.2014.2201

se encuentre actuando la madre, ya que la mayoría de lo que suceda en su alrededor próximo que la afecte, se trasmite por ende al nonato.

Durante el desarrollo del ser humano hay 4 potencialidades desarrolladas y que en gran medida son proporcionadas por la herencia para el desarrollo:

- **Físico**, que consiste en la evolución del ser, su crecimiento, su alimentación y cuidados físicos.
- **Mental**, concerniente al pensamiento, evolución educativa, estimulación variante de la inteligencia.
- **Emocional**, todo lo relacionado con la psique del individuo, sus sentimientos, deseos, sensaciones.
- **Social**, todas las relaciones interpersonales con los demás y socialización del ser.

En el factor ambiente[5] podemos encontrar los siguientes componentes que influyen en la definición de la personalidad: Cultura, familia, pertenencia a un grupo, experiencias vitales y situación.

Veamos cómo o en que participa cada uno de ellos.

Antes de escribir acerca de ellos se darán algunos conceptos relacionados con los términos.

Cultura. La Real Academia Española (RAE) la define como: Conjunto de modos de vida y costumbres, conocimientos y grado de desarrollo artístico, científico, industrial, en una época, grupo social, etc.

Edward Burnett Tylor en 1871 acunó la definición de cultura, y hasta ahora se mantiene como la más completa, como: "La cultura o civilización, en sentido etnográfico amplio, es ese todo complejo que incluye el conocimiento, las creencias, el arte, la moral, el derecho, las costumbres y cualesquiera otros hábitos y capacidades adquiridos por el hombre en cuanto miembro de una sociedad"[6].

Por tanto, en un concepto más sencillo, la cultura es la manera característica en que poblaciones distintas organizan su forma de vivir.

De lo anterior nos lleva a que las personas que nacen en una cultura específica están expuestas a los valores de la familia, de la sociedad y a las

Ilustración 1. Cultura.
Fuente: https://as2.ftcdn.net/jpg/02/79/66/31/500_F_279663117_Xt7u2cxWir2Trz5Jf2CggHePlGszMYuk.jpg

[5] Amorós, E. (2007). *Comportamiento Organizacional: En Busca del Desarrollo de Ventajas Competitivas*. Lambayeque, Perú: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. pp. 33-35.
[6] Tylor, E. B. (1977 (1871)). *Cultura primitiva*. Madrid, Esp.: Ayuso. p.17.

normas de comportamiento aceptables de dicha sociedad, ya que es la encargada de definir la forma en que se deben desempeñar los papeles en la sociedad, como también ayuda a establecer patrones amplios de comportamiento entre las personas; sin embargo, aun así, cada persona es diferente.

Familia. La RAE define al termino como: "Grupo de personas emparentadas entre sí que viven juntas".

Se entendía por familia a la integrada por la madre, el padre, y los hijos, pero con el paso del tiempo y los cambio que se han dado, esta pasó a ser, en la clasificación, la familia nuclear y ahora que se ha ido modificando el concepto, este no solo se centra en los lazos consanguíneos, sino que nuestra familia puede ser el grupo de personas con el que nos sentimos protegidos, amados, apoyados y felices.

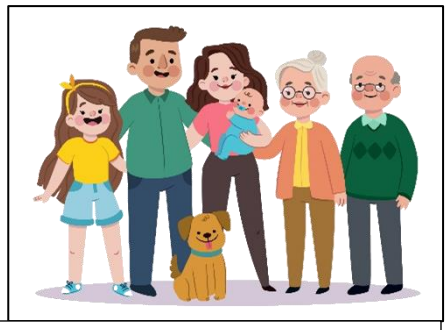


Ilustración 2. Familia.
Fuente https://image.freepik.com/vector-gratis/retrato-familia-sonriente-dibujado-mano_23-2148119575.jpg

Por lo anterior, se ha clasificado a la familia de la siguiente forma[7]:

- Familia Extendida: Formada por parientes cuyas relaciones no son únicamente entre padres e hijos. Una familia extendida puede incluir abuelos, tíos, primos y otros consanguíneos o afines.
- Familia Monoparental: Formada por uno sólo de los padres (la mayoría de las veces la madre) y sus hijos. Puede tener diversos orígenes: padres separados o divorciados donde los hijos quedan viviendo con uno de los padres, por un embarazo precoz donde se constituye la familia de madre soltera y por último el fallecimiento de uno de los cónyuges.
- Familia Homoparental: Formada por una pareja homosexual (hombres o mujeres) y sus hijos biológicos o adoptados.
- Familia Ensamblada: Está formada por agregados de dos o más familias (ejemplo: madre sola con hijos se junta con padre viudo con hijos). En este tipo también se incluyen aquellas familias conformadas solamente por hermanos, o por amigos, donde el sentido de la palabra "familia" no tiene que ver con parentesco de consanguinidad, sino sobre todo con sentimientos, convivencia y solidaridad, quienes viven juntos en el mismo espacio.
- Familia de Hecho: Este tipo de familia tiene lugar cuando la pareja convive sin ningún enlace legal.

[7] Tobio, C. *Política y Sociedad. (2008*), Vol. 45 Núm.2: p. 7-11 citado de HAKIM, CATHERINE (2005) *Modelos de familia en las sociedades modernas. Ideales y realidades*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.

Pertenencia a un grupo. La RAE define la pertenencia como: "Hecho o circunstancia de formar parte de un conjunto, como una clase, un grupo, una comunidad, una institución, etc." y a grupo como: "Pluralidad de seres o cosas que forman un conjunto, material omentalmente considerado".

Así que la mayoría de los seres humanos al primer grupo que pertenece es la familia, luego participa en muchos más a lo largo de su vida como pueden ser los grupos de trabajo, religión, política, escuela, sociales e incluso los ocasionales de diferentes tipos o mixtos. Todos ellos influyen y propician que por los papeles y experiencias que se tienen, el individuo acentúe las diferencias en su personalidad.

Experiencias vitales. La RAE define como experiencia como: "Conocimiento de la vida adquirido por las circunstancias o situaciones vividas". Y vital "Perteneciente o relativo a la vida".

Por ello, las experiencias de cada persona a lo largo de su vida, actúan como determinantes de la personalidad, un claro ejemplo sería el desarrollo de la autoestima que depende de diferentes experiencias, como la oportunidad de lograr las metas y cumplir con expectativas, las pruebas de la capacidad de influir sobre las demás personas, entre otros.

Situación. La RAE define situación como: "Conjunto de factores o circunstancias que afectan a alguien o algo en un determinado momento". Así que la situación influye, en los efectos de la herencia y el ambiente, en la personalidad.

La personalidad que presenta un individuo, aunque por lo general es estable, cambia en situaciones diferentes. Por ejemplo: un ser humano estable normalmente, cuando se encuentra en una situación de riesgo físico, presión económica, etc. modifica su personalidad de manera temporal.

Hay docenas de teorías de la personalidad, pero solo se presentarán las cuatro más influyentes[8]:

- **Las teorías de los rasgos** tratan de identificar qué rasgos forman la personalidad y como se relacionan con el comportamiento real.
- **Las teorías psicodinámicas** se concentran en el funcionamiento interior de la personalidad, en especial de los conflictos y luchas internos.
- **Las teorías conductuales** dan importancia al ambiente externo y a los efectos del condicionamiento y el aprendizaje.
- **Las teorías humanistas** ponen énfasis en la experiencia subjetiva privada y el crecimiento personal.

[8] Coon, D. (1999). *Psicología Exploración y Aplicaciones*. México: Thomson. Pág. 522

Características de la personalidad

Las características de la personalidad son aquellas características permanentes que describen el comportamiento del individuo. En la medida que más consistentes sean y con más frecuencia se presente cada característica en las diferentes situaciones, más importante se vuelve al describir al sujeto. Es decir, precisa más la forma de ser de cada persona.

Según los sicólogos[9], son cinco las características principales por las que se puede definir la personalidad: **apertura, extraversión, disciplina, neurosis y amabilidad**.

1. **La apertura (personalidad abierta)**. Es la característica que permite a las personas disfrutar de las nuevas experiencias y de las aventuras, toda vez que suelen ser curiosas por naturaleza, y pueden tender a apreciar el arte, la imaginación y las nuevas tecnologías. Estas personas de mente abierta prefieren la variedad en casi todos los ámbitos. Sin embargo, las personas cerradas prefieren seguir con sus hábitos, evitan las nuevas experiencias y casi siempre hacen lo mismo. No es fácil convertir una persona cerrada en abierta, y menos de la noche a la mañana; sino que es un proceso largo y difícil, y se ha detectado ser una característica que se desarrolla en la edad adulta.

Ilustración 3. Personalidad abierta.
Fuente: https://eldefinido.cl/actualidad/pais/5234/7-consejos-para-ciar-a-tus-hijos-con-mente-abierta/

2. **Disciplina**. Las personas con esta característica suelen ser bastante organizadas y tienen un marcado sentido del deber, pues se trata de personas en las que se puede confiar, ya que enfocan sus metas y con siguen lo que se proponen. Contrariamente, las personas indisciplinadas suelen ser espontaneas y despreocupadas, tienden al descuido y se relaciona con las bajas calificaciones y un bajo rendimiento escolar o laboral. Este tipo de personas, por lo general, no suelen ser valoradas en su ámbito.

Ilustración 4. Disciplina.
Fuente: https://www.maestro-de-escuela-dominical.com/wp-content/uploads/2012/04/teen-mother.jpg

[9] Caracteristicasde.net. (27 de julio de 2015). *Características de la personalidad*. Recuperado el 21 de octubre de 2019, de Caracteristicasde.net Sitio web: https://caracteristicasde.net/personalidad/

Doroteo Luna Castañeda

3. **Extraversión**. Es probablemente la característica de la personalidad más reconocible de las cinco. Las personas con esta característica son conversadoras, alegres, aportan energía a los grupos, tienden a ser asertivos y destacan por su gran interacción social. Por el contrario, las personas introvertidas necesitan encontrar momentos de recogimiento en soledad, quizá esta característica sea debido a que sus cerebros procesan la interacción social de manera diferente. En ocasiones este tipo de personas son confundidas con personas tímidas, aunque no sea lo mismo. La timidez implica un miedo a la interacción social, en cambio los introvertidos suelen ser perfectamente encantadores en las fiestas; pero simplemente prefieren ejercer su derecho a permanecer en soledad. Por lo que el miedo es por una experiencia negativa y lo introvertido es decisión voluntaria del individuo de hacer o no algo.

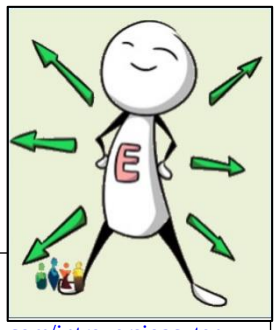


Ilustración 5. Disciplina.
Fuente: modificado de http://www.grafologiamarilo.com/introversioacuten--extraversioacuten.html

4. **La amabilidad**. Es una característica de la personalidad en la que el ser humano prioriza el buen trato con el resto de personas por encima de su satisfacción personal. Es amable y tiende a ofrecer su ayuda en todo momento, por lo que la gente le considera como una persona de confianza, servicial y compasiva. El individuo que su personalidad se aleja de la amabilidad, curiosamente tiende a estar mejor valorado en los entornos laborales, y suelen tener mayores sueldos que las personas amables. Situación que debería cambiar en los empleadores.

Ilustración 6. La amabilidad.
Fuente: http://pacienterenal.general-valencia.san.gva.es/PublishingImages/Entradas/2014/3/Fomentar_la_donacion.jpg

5. **Neurosis**. Esta característica corresponde a las personas que tienden a preocuparse por todo. Se obsesionan por los gérmenes, las enfermedades, padecen de ansiedad y fácilmente caen en la depresión. Por lo general este tipo de personas su vida suele ser más corta, pues son propensas al consumo de drogas o alcohol para tratar de aliviar su nerviosismo. Por lo que puede decirse que son más infelices. Sin embargo; las personas con nivel bajo de neurosis, tienden a ser emocionalmente más equilibradas, más animadas y más felices.

Ilustración 7. La neurosis.
Fuente: http://psicoutil.blogspot.com/2014/01/neurosis.html

La personalidad que cada ser desarrolla en su vida de una u otra forma se manifiesta en sus actividades y forma de ser en su medio donde se desenvuelve, ya sea en la familia, la sociedad, los grupos de convivencia, la escuela, el trabajo, la iglesia, la política, y en cualquiera de ellos para ser persona de éxito, se debería contar con las siguientes características:

a. **Actitud** positiva y optimista frente a las adversidades.

b. **Entusiasmo**, consiste en la energía inspiradora que tienen las personas que tienen alto interés en alcanzar una cuestión en particular.
c. **Ética**, característica por la que las acciones se miden bajo un código de principios morales inquebrantables.
d. **Enfoque o enfocarse**, se trata de la capacidad de tener claros los objetivos hacia los que se encausarán los esfuerzos tanto en la vida personal como profesional.
e. **Escucha**, sabiendo empatizar con el resto de personas. Esta característica permite estrechar los lazos de unión entre las personas y resulta beneficiosa tanto para el que habla como para el que escucha.
f. **Red social**, esta no trata de las redes sociales de internet como Facebook, Twitter o whatsApp, entre otras, sino de la capacidad para desarrollar diferentes influencias en un grupo o red de personas mediante relaciones interconectadas.
g. **Persistencia**, poseer la capacidad de hacer frente a la adversidad, pues se trata de un esfuerzo basado en la paciencia y enfocado en la consecución de los logros.
h. **Autoconciencia**, trata de comprender y conocer las propias habilidades, valores, intereses, comportamientos y carácter.
i. **Seguridad en ti mismo**, pues no basta con conocer las habilidades que se poseen, sino que se debe también creer en ellas. Sin embargo, es una de las características que más trabajo cuesta y por lo que más se debe trabajar al respecto para mejorarla.
j. **Autodisciplina**, es la capacidad de controlar y restringir los distintos impulsos; así, con autodisciplina, se pueden canalizar las energías y el enfoque hacia los objetivos plasmados.

Además, existen otras 20 características más de la personalidad como son:

1. **Adaptación**, que es la capacidad de los seres para responder positivamente al ambiente en el que se ubican.
2. **Mentalidad analítica**, es la habilidad y capacidad para analizar rápidamente la información que el ambiente provee sobre cierta situación y que al discernir prontamente se pueden tener, a tiempo, las soluciones a los problemas que se presenten.
3. **Personalidad equilibrada**, es aquella persona saludable tanto emocional como síquicamente, que no tenga cambios repentinos en su toma de decisiones.
4. **Colaboración**, se refiere a la capacidad de comprometerse con los demás para lograr, en conjunto o individualmente, los objetivos establecidos.
5. **Compromiso**, se refiere a la actitud de responsabilidad por voluntad propia que se obliga al trabajo para el cumplimiento de las metas plasmadas.
6. **Valor**, se entiende por el arroje que tiene una persona para no tener miedo al momento de afrontar situaciones problemáticas y buscar soluciones.
7. Creatividad, tener la capacidad para generar nuevas ideas, conceptos o productos y servicios.
8. **Decisión**, es la firmeza con la que se toma una determinación o se da solución a una cosa dudosa.

Doroteo Luna Castañeda

9. **Detallista**, esta característica implica la minuciosidad, meticulosidad para tratar las distintas situaciones en ciertos momentos y la cortesía o buen trato cuando hay personas involucradas.
10. **Amistad**, se trata de la relación afectiva que se puede establecer entre dos o más individuos, a la cual están asociados valores fundamentales como el amor, la lealtad, la solidaridad, la incondicionalidad, la sinceridad y el compromiso, y que se cultiva con el trato constante y el interés recíproco a lo largo del tiempo.
11. **Sentido del humor**, es la capacidad para ver o hacer ver el lado risueño o irónico de las cosas, incluso en circunstancias adversas.
12. **Inteligencia**, es la facultad de la mente que permite aprender, entender, razonar, analizar, sintetizar, tomar decisiones y formarse una idea determinada de la realidad.
13. **Preparación**, el bagaje de conocimientos que la persona tiene en función de lo necesario para la resolución de problemas o toma de decisiones.
14. **Productividad**, es la capacidad de alguien de producir, ser útil y provechoso en cierta medida de tiempo.
15. **Responsabilidad**, es el grado de valor en conciencia de la persona para asumir las consecuencias de sus actos al tomar decisiones, es decir, el cumplimiento de las obligaciones, o el cuidado al tomar decisiones o realizar algo.
16. **Sinceridad**, se trata de la cualidad de obrar y expresarse con verdad, sencillez y honestidad, sin fingimientos o segundas intenciones o ambigüedades.
17. **Sacrificio**, se refiere al esfuerzo extraordinario para alcanzar un beneficio mayor, venciendo los propios gustos, intereses y comodidades.
18. **Confianza**, determina la seguridad que tiene alguien en sí mismo. También se refiere a la creencia en que una persona o grupo será capaz y deseará actuar de manera adecuada en una determinada situación y pensamientos.
19. **Visionario**, corresponde a aquella persona provoca en la mente imágenes o estímulos que percibe como reales sin que tengan existencia verdadera o persona que se adelanta a su tiempo, que prevé lo que puede venir.
20. **Sabiduría**, es la cualidad atribuida a quien posee una gran cantidad de conocimientos que desarrolla con el tiempo, a partir de las experiencias propias y ajenas, y se distingue por usarlos con prudencia y sensatez.

En torno a todo esto, cabe colocar en este espacio la reflexión del Sicólogo Social el Dr. Gilbert Brenson Lazán denominada “La máscara”[10].

[10] Brenson, G. Publicado por anita17 (19 de marzo de 2015). *La máscara*. Recuperado el 22 de octubre de 2019, de authorStream Sitio web: http://www.authorstream.com/Presentation/anita17-2428368-la-scara-gilbert-brenson/

Aquí, la letra:

> Cada vez que me pongo una máscara para tapar mi realidad, fingiendo ser lo que no soy, fingiendo no ser lo que soy, lo hago para atraer la gente.
>
> Luego descubro que solo atraigo a otros enmascarados, alejando a los demás, debido a un estorbo: la máscara.
> Uso la máscara para evitar que la gente vea mis debilidades; luego descubro que, al no ver mi humanidad, los demás no me quieren por lo que soy, sino por la máscara.
> Uso una máscara para preservar mis amistades; luego descubro que, si pierdo un amigo por haber sido auténtico, realmente no era amigo mío, sino de la máscara.
> Me pongo una máscara para evitar ofender a alguien y ser diplomático; luego descubro que aquello que más ofende a las personas con las que quiero intimar, es la máscara.
> Me ponga la máscara, convencido de que es lo mejor que puedo hacer para ser amado; luego descubro la triste paradoja: lo que más deseo lograr con mis máscaras, es precisamente lo que impido con ellas.

Ilustración 8. La máscara.
Fuente: https://www.freepik.es/vector-gratis/mascara-azul-oscura-carnaval_1024619.htm

2.1.2 Carácter y temperamento

Definición de carácter.

Definición 1: según el diccionario de la RAE, es el Conjunto de cualidades o circunstancias propias de una cosa, de una persona o de una colectividad, que las distingue, por su modo de ser u obrar, de las demás.

Definición 2.: Conjunto de cualidades psíquicas y afectivas que condicionan la conducta de cada individuo o de un pueblo.

Rene Le Senne expone, en su libro "*traite de Psicologia*", la caracterología que formó partiendo de las investigaciones experimentales de Heymans y Wiersma. Rene concibe el carácter como la fisonomía heredada o congénita de las personas; así pues, su concepción de carácter se acerca lo que generalmente se entiende por temperamento. Sin embargo, el solo habla de carácter, que comprende todo aquello que el individuo ha adquirido a lo largo de su vida, como son el entorno, la educación y el propio esfuerzo ante las circunstancias.

Según Le Senne, el carácter presenta tres propiedades constitutivas fundamentales: EMOTIVIDAD, ACTIVIDAD Y RESONANCIA (primaria y secundaria)[11].

[11] Cercle Humanista Multinivell. (3 de marzo de 2015) *Personalidad y Factor Humano – II*. Recuperado de https://cerclesbd.wordpress.com/2015/03/03/personalidad-y-factor-humano-ii/

Ampliando un poco los conceptos de cada una de estas propiedades se tiene que:

Emotivo o no emotivo.

EMOTIVIDAD: es la conmoción que producen los acontecimientos de la vida diaria. Todas las personas tienen la capacidad de conmoverse, pero se llamará emotivo a quien se conmueve más fácilmente que la mayoría de las personas.

La emotividad se reconoce por la desproporción entre la importancia objetiva de un acontecimiento y el impacto subjetivo que causa. Los principales rasgos típicos son: el humor variable, la excitabilidad, la inquietud, la impresionabilidad y la tendencia a exagerar.

Activo o no activo.

ACTIVIDAD: Es el Conjunto de operaciones o tareas propias de una persona o entidad. Sin embargo, no tiene nada que ver con ello la relación de las personas nerviosas o impulsivas.

El activo tiene una necesidad espontanea de actuar, se siente empujado hacia la acción. Esta propiedad se reconoce observando a las personas de la manera cómo reaccionan ante un obstáculo.

El no activo duda, retrocede, se desanima y con frecuencia abandona. Para el activo el obstáculo se convierte en un refuerzo de la acción, se convierte en un reto. Los rasgos típicos son: centrarse rápidamente en el trabajo, ser decidido, perseverante y no aplaza las tareas.

Primario o secundario.

RESONANCIA (primaria y secundaria): es la repercusión que las impresiones tienen sobre el ánimo de cada persona. Si las impresiones tienen efecto sobre la conducta en el momento de la gran emoción, la resonancia es **primaria**. Si las impresiones influyen en un momento posterior a la emoción, la resonancia es **secundaria**.

El primario vive el presente y le gusta el cambio, ello favorece a la capacidad de soltura, la rapidez de reacción y el entusiasmo. Actúa frecuentemente de forma dispersa y superficial.

El secundario vive el pasado, esta aferrado a sus recuerdos y principios y con frecuencia es prisionero de sus rutinas y prejuicios. Todo ello facilita la reflexión, el orden, la sistematización, la perseverancia y la coherencia mental.

Las distintas formas en que las tres propiedades fundamentales del carácter pueden combinarse dan lugar a ocho tipos de carácter y personalidad. Que son: COLÉRICO, APASIONADO, NERVIOSO, SENTIMENTAL, SANGUÍNEO, FLEMÁTICO, AMORFO y APÁTICO. A continuación, una breve descripción de cada uno según Beatriz Quintanilla Madero, que hace en su libro *Personalidad Madura: temperamento y carácter*.

Carácter tipo:

1. **COLÉRICO** (EAP). En este tipo, la actividad es su verdadera fuerza; siempre desea una actividad exuberante con necesidad de hacer algo. No puede permanecer quieto. Es combativo, entusiasta, emprendedor, de gran iniciativa, optimista y alegre. Por la gran actividad y el modo impulsivo como realiza las cosas, suele ser inconstante en lo que empieza. Su actividad es febril, pero poco ordenada y sin profundidad. Busca resultados inmediatos.

   Debido a su emotividad, vibra intensamente ante todo lo que debe hacer. Puede poseer facilidad de palabra. Es persona dada a los extremos: no se resigna con medias tintas o trabajos corrientes a los que llama “chafas”. Gusta de las grandes obras. Tiene impulso de mando y dominación frente a los demás. Entre sus cualidades se encuentran las d ser muy trabajador, resistente, servicial, sociable, generoso y simpático. Goza lo que realiza. Entre sus defectos están: ser impulsivo, a veces violento, superficial e impaciente. Ambicioso, puede ser vanidoso por lo que hace. Su inteligencia es más intuitiva que deductiva, despierta e incluso brillante. Se interesa sobre todo por las ciencias políticas, sociales y técnicas. Posee buenas cualidades para ser orador.

2. **APASIONADO** (EAS). Según Rossetti L.M., es el carácter mejor dotado porque tiene los tres elementos fundamentales en forma positiva. Son personas que muestran actividad continua pero enérgica, decidida y constante. Suelen alcanzar los fines propuestos. Rápidos y organizados para realizar las cosas. Poseen un profundo sentido religioso. Se mantienen en alta tensión, pero sin demostrarlo. Saben recordar las experiencias y aprovecharlas. Son amigos fieles. Con buena capacidad de organización y de mando. Se muestran protectores ante los menos afortunados y son justos. Son exigentes consigo mismos y con los demás, pueden convertirse en personas severas y duras. Prefieren trabajar solos, por otro lado, son susceptibles, críticos y desconfiados. Muy imaginativos, pero no sugestionables.

   La inteligencia que poseen es deductiva y en general buena. Captan rápidamente lo esencial y, con frecuencia poseen una memoria extraordinaria. Tienen mucho orden y método. Capacidad para las ciencias abstractas.

3. **NERVIOSO** (EnAP). Este tipo, por ser emotivo, es muy sensible y siente la necesidad de vivir intensamente y con entusiasmo. Por ser primario, sus reacciones son inmediatas e impulsivas, y busca resultados inmediatos. Por ser no activo, no siente la necesidad de llevar a cabo lo que la emoción le inspira, y permanece o se refugia en el ámbito del sueño, de la evasión.

Posee abundancia de sentimientos, pero muy variables. Pasa rápidamente de un extremo a otro, también del amor al odio. Esto hace que cambie fácilmente de parecer e, incluso, de profesión. Entre sus cualidades se encuentran la generosidad y delicadeza, la alegría y la afabilidad. Le gusta descubrir cosas nuevas y diferentes, así como lo impresionante y aparatoso. Es constante mientras le dura la impresión.

Como defectos, es vanidoso por lo que cree que es y siente la necesidad de llamar la atención. Cobarde ante el peligro porque su imaginación aumenta los posibles riesgos. Instable e inconstante, superficial y desordenado. Enemigo de lo que exija esfuerzo y solo lo hace si le agrada o conviene. Llega a ser mentiroso por su necesidad de causar buena impresión y exagera al contar los hechos. Excitable, sugestionable y curioso. Muestra un afecto errante que hace inestable su sensibilidad y amor.

Su inteligencia es más intuitiva que lógica; no capta lo esencial. Puede tener predisposición para la cultura artística: literatura, dotes musicales, poesía y bellas artes.

4. **SENTIMENTAL** (EnAS). Es el más introvertido de los caracteres. Su necesidad más fundamental y profunda es la intimidad. Muy sensible, con sentimientos profundos y duraderos que son poco observables desde afuera. Percibe profundamente toda clase de emociones e impresiones externas e internas. Vive muy apegado al pasado, aunque se preocupa por organizar su porvenir. No tiende a la actividad y se repliega sobre sí mismo. Posee, entre sus cualidades, la capacidad para ser amigo fiel y constante, pero tiene pocos amigos, ya que los escoge con gran exigencia. Agradecido, recto, honrado y veraz. Amante de la soledad y el silencio. Reflexivo y meditabundo, poco ambicioso. Escasa tendencia a la risa. Se conmueve por los problemas ajenos. Quisiera arreglar los conflictos de todo el mundo.

Tiene como defectos, ser indeciso, introvertido, lento en su acción, susceptible y vulnerable. Demasiado encerrado en su mundo interior; esto le predispone al escrúpulo, a la amargura y al descontento.

Su inteligencia es más intuitiva que lógica. No es amante del análisis ni de las ciencias abstractas o técnicas. No le es fácil captar lo esencial. Por su predisposición a la introspección se inclinan más a la filosofía de tendencia religiosa y psicológica, y a la ética, y en menor medida a los estudios literarios.

5. **SANGUÍNEO** (nEAP). Es el más extrovertido de todos. Posee gran amor a la vida. Se vuelca hacia el exterior, por ser no emotivo no experimenta en si ningún eco interior, ningún impulso; como una falta de intimidad o de mundo interior. Presenta una gran inclinación a actuar y se deja absorber por los acontecimientos de la vida. Vive el momento. Está dotado de una inteligencia clara y de un espíritu practico. Mas reflexivo que impulsivo. Es frio y especulador. Entre sus cualidades puede observarse que es activo, amante de los resultados rápidos, bueno y conciliador: desea siempre la armonía. Ansioso de poner en contacto con la realidad y la vida exterior. Optimista, expansivo, educado, práctico y amante del deporte.

   Entre sus defectos se encuentra que es egoísta, duro, sin ternura ni compasión. Ávido de dinero. Curioso. Le dominan los sentidos y muestra poco o nada de corazón. Crítico y sarcástico, llega a rayar en lo cínico. Le falta sentido religioso. Temerario, no reflexiona ante el peligro. Tampoco se angustia ni preocupa ante los problemas de la vida.

   Su inteligencia es intuitiva y analítica, rápida, clara y precisa. Capta lo esencial. Se inclina por las ciencias técnicas. Tiene aptitudes para la música y la improvisación.

6. **FLEMÁTICO** (nEAS). Muy activo, pero frío. Profundo, vigoroso, tenaz y constante. Sentimientos poco intensos pero estables. Su actividad es prácticamente eficaz, no se queda en los sueños ni en meros proyectos. Actúa con convicción y en silencio. Difícilmente excitable. Paciente en extremo. Poco conversador. Exteriormente poco emotivo. Sus manifestaciones se reducen a la mínima expresión. Es reservado, pero no tímido. Ordenado y metódico. Poca vida social. Fiel a sus pocos amigos. Es un auténtico intelectual. Reflexivo y prudente. Muy trabajador. Respeta los principios y las tradiciones. Muy igual en el humor. Previsor y ahorrativo. Ante el peligro es indeciso, pero conserva la calma. No suele mentir. Posee un elevado sentido del deber.

   Entre sus defectos se halla la casi absoluta falta de sentimientos, lo que le hace impasible y poco expansivo. Lento, calculador y metódico hasta la exageración. Poco comprensivo. Frío de modo consciente, irónico. Severo en su manera de gobernar, puede llegar a la dureza y a la tiranía. La religión la percibe más como una norma de carácter ético, sin vida.

   Su inteligencia es lenta, pero profunda y reflexiva, con lógica rigurosa. Se inclina a las ciencias abstractas como la filosofía, matemáticas u otras. Con pocas aptitudes para las bellas artes.

7. **AMORFO** (nEnAP). Este tipo es no emotivo, por lo que no experimenta ningún sentimiento ni vibra por ningún ideal. Presenta un verdadero vacío interior. Al ser no activo, no tiene fuerza interior para actuar, es perezoso y le falta espíritu practico. Es superficial y se deja influir por el ambiente. Es el más pobre de todos los caracteres porque le faltan los tres elementos positivos. Es un carácter sin forma determinada, de ahí su nombre: amorfo. Se interesa más por las cosas que por las personas. Optimista. Es el típico "buenazo" y bonachón, amable y poco trabajador pues se fatiga pronto. Gusta de la vida de hogar.

   Entre sus defectos se encuentra que es el más frio de todos los caracteres, egoísta e inclinado a los placeres sensuales. Es esclavo de su cuerpo, descuidado en su limpieza. Posee poco sentido de lo real y poco sentido práctico. Falto de comprensión con quienes le rodean. No tiene interés por los ideales altruistas, nobles o santos. Solo realiza lo obligatorio. No es emprendedor. Es pasivo.

   Su inteligencia presenta tendencia práctica. No siempre es capaz de análisis y de lógica. No capta lo esencial. Tiene aptitudes para la música y para el arte dramático.

8. **APÁTICO** (nEnAS). Es el característico tipo rutinario, conservador y esclavo de las tradiciones y costumbres. Al igual que el amorfo, carece también de sensibilidad y tiene pocos sentimientos. Los amigos y compañeros no significan nada para él. Su humor es estable, sin altibajos. Es enigmático. Le gusta la vida tranquila, así como la vida independiente y monótona. No siente necesidad alguna de trabajar, ni tiene iniciativas. Prefiere lo teórico que lo práctico. No suele chocar con los demás. Esta inclinado a la verdad. Es cerrado, terco e independiente. Suele ser sincero y honesto, discreto, sabe guardar secretos. Es digno de confianza y es leal. Posee sentido del honor y una cierta dignidad en su manera de ser.

   Entre sus defectos están que se deja vencer por la rutina. Pesimista, cerrado en sí mismo, envidioso, proclive al rencor, egoísta y sensual. Inclinado a la avaricia y a la dureza de corazón.

   Inteligencia viva, que no se adapta al pensamiento abstracto o teórico. Carece de aptitudes para las ciencias filosóficas y matemáticas.

Además, existen otras tipologías que Edouard Spranger[12] menciona como las seis formas de vida básica determinada por los valores preferentes o de valor "ideal" que son:

[12] Quintanilla, Beatriz. (2003). *Personalidad Madura: temperamento y carácter.* Publicaciones Cruz O. S.A. México. pp. 41-42.

1. **El hombre teórico**. Su interés dominante es el descubrimiento de la verdad. Procura observar y razonar; el objetivo principal de su vida consiste en ordenar y clasificar sus conocimientos.

2. **El hombre estético**. Busca sobre todo conocer, crear y gozar de la belleza. Su meta: el aspecto externo y agradable de las cosas. Su interés dominante es por la forma y la armonía. Cree que la belleza es la mayor verdad. Su plena realización está en la música, en la pintura, en la literatura.

3. **El hombre económico**. Su interés dominante es por lo útil. Todo lo mide en función de este y del beneficio que pueda proporcionarle. Los demás valores y formas de vida los subordina y a su ambición y deseo de gozar de los bienes materiales. Preocupado por la consecución de la riqueza. Es más práctico que teórico y cree más en la utilidad que en la estética. Lucha por un "porvenir seguro" y esta seguridad significa seguridad económica. Piensa que el dinero es lo más necesario. Para el todo puede comprarse, desde una casa hasta el amor de una persona.

4. **El hombre religioso**. Su interés dominante es comprender la unidad del universo. Preocupado por las experiencias místicas y por lo que hay de divino en todo fenómeno. Su vida no tiene sentido sin fe.

5. **El hombre político**. Su interés dominante es el poder. Su objetivo: ganar influencia y dominio sobre las personas. Acepta aquello que le sirve para conseguir poder. Rechaza lo que no le ayuda o favorece su obtención.

6. **El hombre social**. Su interés dominante es el amor al pueblo, a los demás. Se preocupa por el bienestar de las otras personas. Es eminentemente, y por definición, altruista. Tiene una ideología cálida y humana.

Definición y conceptos de temperamento

Definición 1. De acuerdo con el diccionario de la Lengua Española, temperamento es: Manera de ser de las personas tenaces e impulsivas en sus reacciones.

Doroteo Luna Castañeda

Definición 2. Es la peculiaridad e intensidad individual de los afectos psíquicos y de la estructura dominante de humor y motivación en el ser humano.

Cinta Martos Silván, Licenciada en Psicología por la Universidad de Huelva y Máster en Estudios Avanzados en Cerebro y Conducta de la Universidad de Sevilla da su concepto de temperamento como: "la materia prima sobre la cual se asienta el carácter, los comportamientos y la personalidad".

El temperamento se puede definir por una serie de características como:

- Es innato y heredado.
- No puede modificarse, pues es de origen genético.
- No se cambia por influencias del medio ambiente.
- Por ser algo biológico, no puede reeducarse.
- Se manifiesta de manera involuntaria, y es muy difícil de controlar.

Tipos de temperamento

Hipócrates de Cos, también llamado el Grande, fue un famoso medico griego pionero en el estudio de los tipos de temperamento. Desde entonces y hasta estos tiempos, se ha investigado ampliamente al respecto por diversos médicos y sicólogos y sirve como herramienta diagnóstica en la sicología y siquiatría.

Hipócrates, defendía que la concepción de la enfermedad era consecuencia de un desequilibrio entre los llamados humores líquidos del cuerpo, es decir, la **sangre**, la **flema**, y las **bilis amarilla** o cólera y la **bilis negra** o melancolía. Posteriormente Galeno, medico griego también, siguiendo las doctrinas de Hipócrates, sostuvo que la salud se basaba en el equilibrio entre la sangre y una serie de humores como lo había escrito su antecesor Hipócrates. De allí se tiene, entonces, la clasificación de los temperamentos de acuerdo a esa clasificación que hiciera él y que en ellos pueden encasillarse todos los seres humanos, a excepción de aquellos con patologías graves.

Así, además se ha dividido la clasificación de los cuatro temperamentos en dos categorías, quedando de la siguiente manera:

1. Tipos de temperamentos extrovertidos, en este grupo quedan el **colérico** y el **sanguíneo**.
2. Tipos de temperamentos introvertidos, aquí se encuentran el **flemático** y el **melancólico**.

Para Galeno, los niveles en los que están presentes cada uno de los humores en un cuerpo humano, explican los estilos de personalidad y temperamento de este. Así pues, observando las cantidades de estas sustancias podría saberse el estilo de comportamiento de una persona, y como expresa sus emociones.

Veamos cada uno de estos temperamentos por separado:

Temperamento colérico. Las personas con este tipo de temperamento se caracterizan por ser independientes y proactivas. Son rápidas y muy activas, siempre interviniendo en nuevos proyectos y actividades, pues su pasión es la ocupación. Son personas extrovertidas con menor intensidad que las sanguíneas. Confían en sí mismas y no se dejan detener por obstáculos. Se desempeñan muy bien en posiciones de liderazgo y productividad y son excelentes motivadores. Aunque pueden ser explosivos, con un tanto de hostilidad y tal vez muy insensibles ante los problemas de los demás. Su elemento es el fuego y su estación del año el verano y su color el rojo.

Temperamento sanguíneo. Estas personas son alegres, siempre son el alma de la fiesta, se rodean de gente con agrado y son muy extrovertidas. Son gente cálida y muy sensible y aunque podamos pensar que son personas seguras de sí mismas, en realidad no lo son tanto. Se dejan llevar más por los sentimientos que por la razón. Son individuos que se mantienen siempre activos y les gusta vivir el momento. Su elemento es el **aire,** su estación del año la **primavera** y su color el **naranja.**

Temperamento flemático. Las personas con este temperamento se caracterizan por su comportamiento tranquilo, no se enfadan con facilidad y siempre mantienen la compostura, lo que hay quienes consideran que es el temperamento más agradable de todos. También evitan ser el centro de atención, suelen ser algo tímidas y no les gusta tener roles de liderazgo. Evitan el compromiso y no muestran demasiado sus emociones, aunque eso no significa que no las experimenten con intensidad. Son de buen corazón y muy compasivas. Les gusta compartir con los demás. Por lo que en general están rodeadas de amigos y tienen un sentido de humor natural. Se desempeñan muy bien en áreas de ingeniería, matemáticas, dibujo, administración pública y en docencia. Su elemento es el **agua**, su estación del año el **invierno** y su color el azul.

Temperamento melancólico. Se trata de personas que son altamente sensibles en sus emociones, muy creativas, algo introvertidas y abnegadas. Se dice que tienen un nivel de inteligencia más alto que las demás. Son muy buenas y fieles amigas, aunque no son de buscar amigos, más bien esperan a que se acerquen a ellas. Son muy talentosas, analíticas y críticas. Regulan muy bien sus disciplinas y se desempeñan mejor en cualquier vocación que requiere talento y creatividad. Este tipo de temperamento puede ser depresivo y un poco egocéntrico, pues se suele comparar con los demás. Su elemento es la **tierra**, su estación del año es el **otoño** y su color el **verde**.

En la ilustración 9 se muestra, en resumen, los 4 tipos de temperamentos:

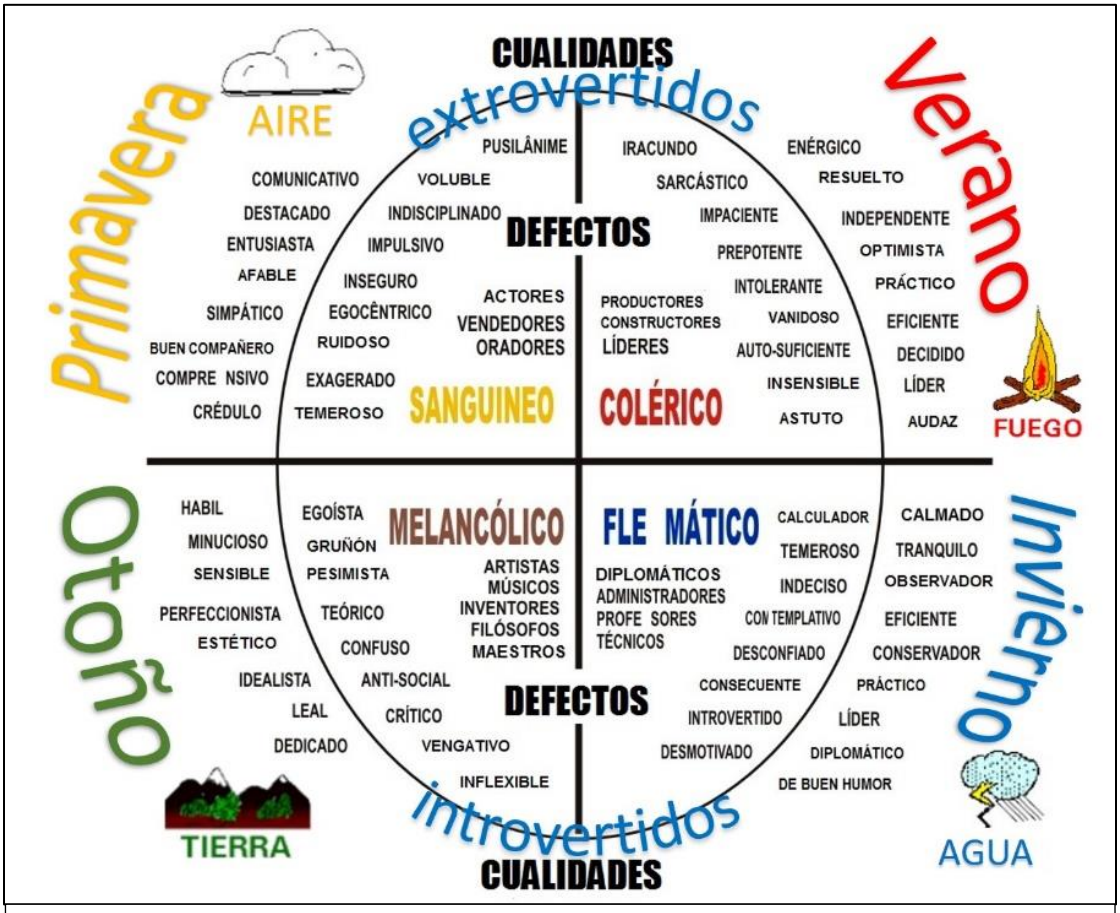


Ilustración 9. Tipos de temperamento relacionados con los elementos y la teoría de los colores, así como con las cualidades y defectos.
Fuentes combinadas: https://larutadedulcinea.com/los-cuatro-elementos/; https://psicologosperu.blogspot.com/2016/02/test-de-temperamento-y-personalidad.html; y https://www.psicoactiva.com/blog/los-4-tipos-temperamento-humano/

Como se puede observar en la imagen anterior, están diferenciados cada uno de los temperamentos y separados para verlos de forma didáctica, sin embargo, todo ser humano tiene la combinación de los 4 tipos y uno es el predominante, quedando los demás en forma de escalera o intercambiantes dependiendo de la situación y la influencia que en él tengan los elementos ambientales. Tal como lo dice Martos, Cinta. (mayo 2015), en su artículo "Tipos de temperamento del ser humano y características": "es raro que una persona encaje por completo en uno de los tipos de temperamento mencionados. Lo habitual es que presenten una combinación de algunos de ellos", sin embargo, puede ser de todos ellos.

Dicho lo anterior, ella clasifica de acuerdo a las combinaciones poniendo como primer lugar al tipo predominante y así es como quedaría su clasificación:

DEL TIPO SANGUÍNEO.

- **Sanguíneo – Colérico**: es el tipo de temperamento más extrovertido. Le encanta relacionarse con los demás y son alegres y dicharacheros. Sin embargo, pueden hablar demasiado, ser despistados o desorganizados o hacer daño a los demás sin darse cuenta.

  Existe la posibilidad de que estén dispuestos a enfrentarse a retos nuevos y comenzar aventuras, pero no siempre terminan lo que inician. Suelen estar de buen humor y se afectuosos con los demás, además de tener habilidades de liderazgo, por lo que sus relaciones sociales son muy buenas. Es habitual que tengan muchos amigos y sean el centro de atención.

- **Sanguíneo – Melancólico**: Estos individuos se caracterizan por ser muy emocionales. Su estado de ánimo puede ser cambiante y pasar rápidamente de la alegría a la tristeza. Son perfeccionistas, empáticos y sociables. Pero, pueden ser susceptibles, depresivos, y críticos. Les preocupa ser aceptados por los demás y les gusta que sus logros se reconozcan. Si no tienen la certeza de que van a lograr sus objetivos, les da miedo arriesgarse y actuar.

- **Sanguíneo – Flemático**: la naturaleza abrumadora de estas personas se ve atenuada por la parte flemática. Son felices, despreocupados y les encanta ayudar a los demás por tener gran empatía.

  Son individuos carismáticos y simpáticos, tienen la habilidad de hacer reír a los demás. Sin embargo, son poco disciplinadas y les falta seriedad para hacer ciertas tareas. Son muy expresivos y con grandes habilidades sociales, pero comúnmente carecen de motivación para el trabajo. Lo que más les gusta es llevarse bien con otros y pasar tiempo en compañía.

DEL TIPO COLÉRICO

- **Colérico – Sanguíneo**: este es el segundo tipo más extrovertido. Son personas activas, valientes y con mucha energía. Son trabajadores e implicados, pero a la vez su impulsividad puede llevarlos a tener fuertes ataques de ira. Se define como muy seguro de sí mismo e impaciente, pudiendo ser hostil. Su prioridad es alcanzar los objetivos que se propone. A veces llega a ser un gran líder por su capacidad de motivar e influir a los demás.

- **Colérico – Melancólico**: los individuos de este tipo de combinación se caracterizan por ser trabajadores, decididos, laboriosos y minuciosos. Son competitivos y perfeccionistas que prestan mucha atención a los detalles. Suelen ser muy autoexigentes y dedicar mucho tiempo a su trabajo para estar satisfechos con el resultado. Tienen dificultades

para relacionarse con los demás por su hostilidad, sarcasmo y sus altas exigencias. Tienden a buscar el poder y el control sobre los demás; sin embargo, son buenos para llevar a cabo proyectos eficientes y bien planeados.

- **Colérico – Flemático**: esta forma de ser no es muy frecuente, ya que combina temperamentos opuestos. Son personas organizadas, capaces, con metas claras e independientes. A la vez, pueden ser tozudos o les cuesta mucho reconocer sus errores. Tienen a guardar su dolor y sus debilidades en secreto. Son buenos tomando decisiones rápidas, importantes y con consecuencias graves a la vez que mantienen la calma. Muchas veces se debaten entre el descanso y el trabajo.

DEL TIPO FLEMÁTICO.

- **Flemático – Sanguíneo**: son personas simpáticas, diplomáticas y colaboradoras. Son confiables, aunque tienden a perder el tiempo y son poco disciplinadas. Suelen ser solitarias, temerosas e inseguras. Tienen gran capacidad para la introspección y la reflexión, siendo individuos de trato fácil y buena disposición para ayudar a los demás. Suelen amoldarse a las preferencias de los otros y se llevan bien con prácticamente todos los que conocen.

- **Flemático – Colérico**: las personas de este tipo, son las introvertidas más activas. Son buenas escuchando y aconsejando a los demás. Son leales, pacientes y honestas, aunque algo inflexibles, temerosas y pasivas. Suelen ser muy equilibras sicológicamente, no son muy emocionales. Afrontan las cosas con realismo, y tienen la capacidad de lograr los objetivos con el mínimo esfuerzo.

- **Flemático – Melancólico**: se caracterizan por ser pacientes, sencillos, minuciosos, muy tranquilos, agradables y confiables. Pueden llegar a ser la combinación que manifiesta más apatía frente a los demás. Ven las cosas de manera más objetiva, imparcial y escéptica. Sin embargo, son algo temerosos, egoístas, pesimistas y críticos.

DEL TIPO MELANCÓLICO.

- **Melancólico – Sanguíneo**: las personas con este tipo, se llevan bien con las demás, pero son inseguras, sensibles, amantes del arte, analíticas y buenas como estudiantes. Son más flexibles, amigables y alegres que los melancólicas. Detestan herir a los demás y se emocionan con rapidez. Sin embargo, en momentos de crisis pueden bloquearse o derrumbarse.

  Su estado de ánimo es variante, son muy críticas e idealistas. Ese gran idealismo puede provocar que sean poco prácticas. Les gusta hacer las cosas correctamente y salir de la rutina de vez en cuando.

Doroteo Luna Castañeda

- **Melancólico – Colérico**: este tipo de individuos son buenos líderes, muy auténticos, perfeccionistas y con gran iniciativa. Llegan lejos y pueden desarrollar grandes proyectos. Son organizados, éticos y mantienen su lado colérico bajo control. Sin embargo, son algo difíciles de complacer, pesimistas, depresivos, críticos y pueden llegar a ser extremadamente meticulosos.

- **Melancólico – Flemático**: esta es la combinación más reflexiva de todas. Son personas muy eficientes por su competitividad y talento. Se llevan bien con los demás, son perfeccionistas, ordenados y dóciles; sin embargo, pueden ser algo flexibles, temen a los cambios y se desaniman con facilidad por su pesimismo. Suelen ser algo ansiosos, rencorosos y obstinados.

Haciendo una revisión en cuanto a los hábitos de estudio, se encontró que:

Los melancólicos, son buenos estudiantes, apetecen los libros, recuerdan multitud de detalles, se concentran muy bien en ello.

Los flemáticos, pueden ser buenos estudiantes si su morosidad no los atrapa. Trabajan bien bajo presión.

Los coléricos, son inteligentes, pero no brillantes, no son buenos en ortografía, no copian mucho.

Los sanguíneos, cualquier cosa los distrae, estas personas tienen un potencial increíble, pero lo malgastan al no disciplinarse.

La THT, multinacional de talento humano, propone perfiles de personas para empresas, basados en estudios realizados aplicando la metodología Decisión, Interacción, Serenidad y Cumplimiento (DISC), creada por William Moulton Marston en 1928, los cuatro temperamentos descritos por Hipócrates y la teoría de los colores del artista ruso Wassily Kandinsky propuesta entre 1922 y 1933, quedando como se muestra en la ilustración 10.

Juan David Gomez Gutierrez, en su libro: "*El Lenguaje de los Colores: El Método para entender a la gente"*, describe y explica la metodología DISC y propone también que las personas puedan ingresar al portal de la www.tht.company, para solicitar y realizar un demo para conocer previamente su perfil y puedan colocarse en el puesto de acuerdo al perfil que muestre el método para hacer la selección, desarrollo y alineación de talento humano en las organizaciones.

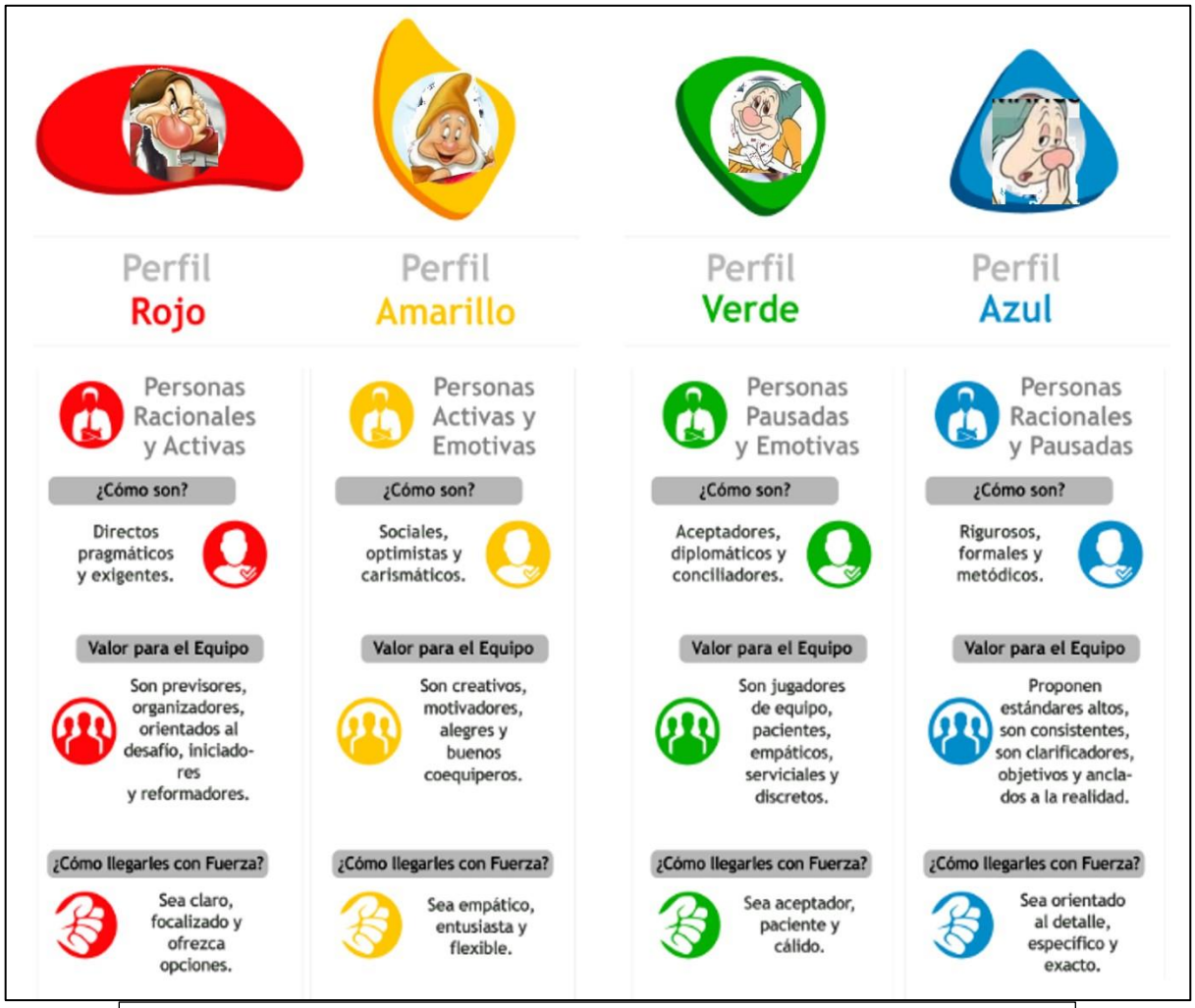


Ilustración 10. Perfiles basados en colores y temperamentos de acuerdo a la metodología DISC. Fuentes combinadas: https://tht.company/seleccion-desarrollo-alineacion-de-talento-humano/ y https://unciondeloalto.jimdo.com/ense%C3%B1anzas-biblicas/los-4-temperamentos-basicos/

Diferencias entre temperamento y carácter

La diferencia entre el temperamento y carácter está en que el primero es del todo innato, es heredado, viene en los genes y es muy difícil de modificar o moldear; el segundo, es la adherencia de la persona a los valores y las costumbres de la sociedad en que vive, es decir, todo lo aprendido durante el transcurso de su vida, por lo que es más fácil de modificar o moldear. A continuación, se presenta un cuadro mostrando características de temperamento y carácter, que sumados a otros elementos integran la personalidad.

Cuadro No. 1. Diferencias entre temperamento y carácter.

TEMPERAMENTO	CARÁCTER
Innato: Constitución heredada Dimensión Biológica	**Adquirido**: Constitución + Hábitos Aprendidos: educativos y relacionales Dimensión Biológica + Social
Origen genético: **No Modificable**	Origen: genético + aprendido **Modificable**
No puede ser cambiado por los actos	Susceptible de ser modificado por los actos (Conducta modificable mediante la educación en su contexto social)
Dimensión **Somática – No Educable**	Dimensión **Educable**
Modo de manifestarse **No Controlable**	Modo de manifestarse **Controlable**
Carácter (Temperamento + Hábitos Aprendidos) + Comportamiento: **PERSONALIDAD**	

Fuente: Isabel Eraso Sáiz en https://emocreativos.com/2012/06/04/diferencia-entre-temperamento-caracter-y-personalidad/. Recuperado el 12 de noviembre de 2019.

2.2 Factores de la personalidad

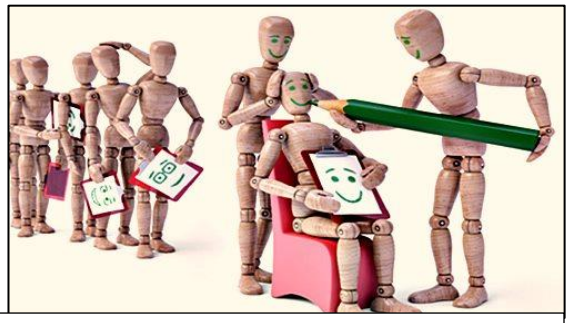


Ilustración 11. Factores de la personalidad.
Fuente: https://manuelgross.blogspot.com/2018/04/personalidad-los-factores-biologicos-y.html

El sicólogo Raymond Cattell. Creó la teoría de los rasgos de la personalidad[13], reduciendo a 16, de la lista inicial que dejó Allport, de más de 4,000 a 171, principalmente mediante la eliminación de rasgos poco comunes y la combinación de características comunes. Posteriormente clasificó una amplia muestra de individuos dentro de esos 171 rasgos diferentes. Después, utilizando una técnica estadística conocida como análisis factorial, identificó términos

[13] Psicoactiva (2016). *La Teoría de los Rasgos de la Personalidad y sus principales autores.* Recuperada el 18 de octubre de 2019, de Psicoactiva Sitio web: https://www.psicoactiva.com/blog/la-teoria-los-rasgos-la-personalidad-principales-autores/

estrechamente relacionados y finalmente, redujo su lista a 16 rasgos de la personalidad que son los que se trabajan en los test para conocer la tendencia de personalidad de cada individuo.

Rasgos característicos de Personalidad para describir y explicar las diferencias individuales entre las personalidades de los individuos, para ello elaboró un test de 163 preguntas con respuestas que van desde el 1 hasta el 5, iniciando con el "totalmente en desacuerdo = 1 y terminando con el "totalmente de acuerdo = 5.

Con el resultado de dicho test y su interpretación se puede tener una tendencia del tipo de personalidad que cada individuo presenta en el momento de realización del test.

El test elaborado por Cattel llamado 16PF mide 16 factores básicos[14] que están identificados de la siguiente manera: A, B, C, E, F, G, H, I, L, M, N, O, Q1, Q2, Q3, y Q4; más cinco factores de segundo orden: QS1, QS2, QS3, QS4, y QS5. Todos estos factores están ordenados de acuerdo a su recuperación sobre la conducta en general, siendo el Factor A el de mayor influencia. Así pues:

El **Factor A (Afectividad)**: evalúa el grado en que la persona establece contacto con otros individuos. Entonces las personas que obtienen puntuaciones altas (A+) tienen una mayor disposición hacia las relaciones interpersonales y son afectivas, tienden a ser más expresivas, dispuestas a cooperar, son cariñosas, generosas, activas, y no temen a las críticas. Disfrutan de los empleos que se basan en la interacción social como las ventas, el trabajo social o la enseñanza. Mientras que quienes puntúan bajo (A-) tienden a ser muy reservados, formales, fríos y distantes. Ellos prefieren trabajar solos, son más rígidos y pueden ser bastante críticos e incluso rudos.

Factor B (Razonamiento): mide la capacidad intelectual según predomine el pensamiento abstracto o el pensamiento concreto, teniendo en cuenta que el abstracto es característico de una persona de inteligencia mayor y el concreto de una inteligencia menor. Personas con puntuaciones altas (B+) captan, analizan y comprenden con mayor facilidad las ideas o conceptos. En contraparte quienes obtienen puntuaciones bajas (B-) tienden a interpretar la mayoría de las cosas de una manera literal y concreta, Muestran mayor dificultad para comprender conceptos y para el aprendizaje en general.

Factor C (Estabilidad): evalúa la estabilidad emocional de la persona y a la manera en que se adapta al ambiente que le rodea. Puntuaciones altas (C+) son propias de individuos realistas, maduros, con alta fortaleza de ego y emocionalmente estables. Los de puntuaciones bajas (C-) tienden a ser individuos que se frustran fácilmente, se afectan rápidamente por los sentimientos y cuando no consiguen lo que desean, tienden a evadir la realidad y su fortaleza de ego es baja. Por lo regular son personas que pueden padecer neuroticismo, todo tipo de fobias, trastornos psicosomáticos y problemas de sueño.

[14] Psicoactiva. (2016). Test de 16 Factores de Personalidad de Cattell: qué mide. 18 de octubre de 2019, Recuperado de Psicoactiva Sitio web: https://www.psicoactiva.com/blog/16-factores-personalidad-cattell-miden/

Factor E (Dominancia): este mide el grado de dominancia o sumisión que presenta un individuo en sus relaciones sociales. Quienes obtienen puntuaciones altas (E+) indica que la persona es muy dominante. Los de este tipo buscan estar en posiciones de poder para controlar a otros. En lo general suelen ser competitivos, agresivos y muy seguros de sí mismos. Las personas que obtienen puntuaciones bajas (E-) por lo regular son sumisos, pasivos, humildes, conformistas y dóciles. Se dejan llevar fácilmente por los demás y evitan los conflictos en sus relaciones interpersonales, esforzándose por complacer además de buscar la aprobación de otros.

Factor F (Impulsividad): evalúa el nivel de entusiasmo en contextos sociales. Las personas con puntuación alta (F+) suelen ser altamente espontaneas, impulsivas, expresivas y alegres. Por el contrario, quienes obtienen puntuaciones bajas (F-) son características de personas prudentes, serias, introspectivas y, por lo general, pesimistas.

Factor G (Conformidad grupal): mide la aceptación de los valores morales. Y según la teoría de Freud, se explora el superego. Las puntuaciones altas en este factor (G+) son propias de personas moralistas, responsables y concienzudas, que tienden a actuar siempre de acuerdo a las reglas. Con puntajes bajos (G-) son personas que no les gusta comportarse de acuerdo a las normas, ni se someten por completo a las costumbres de la sociedad o de su cultura.

Factor H (Atrevimiento): este factor evalúa la reactividad del sistema nervio según la dominancia del sistema nervioso simpático o parasimpático[15]. Los individuos con alta puntuación (H+) les domina el sistema parasimpático. Son capaces de funcionar bajo altos niveles de estrés, les encanta correr riesgos y son grandes aventureros. Sin embargo, quienes obtienen puntuación baja (H-) son características de personas bajo el dominio del sistema simpático. No les atrae nada el riesgo ni la aventura, buscan la seguridad, todo aquello predecible y estable.

Factor I (Sensibilidad): mide el predominio de los sentimientos frente al pensamiento racional. La puntuación alta (I+) es de aquellos que están dominados por sus sentimientos. Tienden a ser muy emotivos, poseen una gran sensibilidad y a veces son poco realistas. En contraparte, los de puntuación baja (I-) presentan un pensamiento racional, son muy prácticos, realistas, responsables e independientes. Pueden llegar a mostrarse bastante cínicos y rudos.

Factor L (Suspicacia): evalúa el nivel de confianza o desconfianza que un individuo tiene hacia los demás. Quienes puntúan alto (L+) tienden a desconfiar de los demás, pudiendo llegar a presentar, en casos extremos, un comportamiento paranoico. Por ello, las relaciones interpersonales de estas personas son generalmente problemáticas, deteriorándose por el exceso de celos, sospechas y el escepticismo de estos individuos. Por otra parte, las personas que puntúan bajo (L-) se caracterizan por ser muy confiadas. Son personas que se adaptan fácilmente, se preocupan por sus compañeros, son abiertos, tolerantes y muy poco competitivos.

[15] También llamado Sistema Nervioso Autónomo (SNA) es la parte del sistema nervioso que controla y regula los órganos internos como el corazón, el estómago y los intestinos, sin necesidad de realizar un esfuerzo consciente por parte del organismo

Factor M (Imaginación): mide la capacidad de abstracción del individuo. Quien puntúa alto (M+) se caracteriza por tener una intensa vida interna. Por lo general son personas que se sumergen fácilmente en sus pensamientos, y se distraen de lo que sucede a su alrededor. Poseen una gran imaginación, son muy creativas y poco convencionales. Los que puntúan bajo (M-) son personas muy realistas y prácticas, les interesa lo concreto y lo obvio, pero son poco imaginativas. En casos de emergencia, tienden a mantener la calma y son capaces de resolver la situación.

Factor N (Astucia): evalúa la capacidad de analizar la realidad de forma exhaustiva y describe en qué grado las personas se ocultan, mostrando solo aquellos rasgos que general las respuestas que desean obtener de los demás. Personas con puntuaciones altas (N+) por lo regular son generalmente calculadoras, frías, refinadas, diplomáticas y muy conscientes socialmente. Con puntuación baja (N-) son personas abiertas, directas, genuinas y sinceras que no se esfuerzan por impresionar a otros.

Factor O (Culpabilidad): mide el grado de responsabilidad de una persona ante sus actos. Explora también el grado de autoestima en base a tendencias a experimentar culpa o inseguridad. Con puntuación alta (O+) es característica de personas sufridoras, que tienen a culpabilizarse por todo. Tienen expectativas personales muy altas, se preocupan demasiado, son inseguras y suelen sentirse inaceptadas. Las personas que obtienen puntuación baja (O-) tienen una visión muy positiva de su persona, son seguros de sí mismos y no tienden a experimentar culpa alguna.

Factor Q1 (Rebeldía): mide la predisposición hacia el cambio y la apertura mental. Quienes puntúan alto (Q1+) están más abiertas y dispuestas al cambio. Tienden a ser liberales y rechazan lo tradicional y convencional. Personas con puntuaciones bajas (Q1-) son muy conservadoras y tradicionales. Estas aceptan lo establecido sin apenas cuestionarlo, no les interesa el pensamiento analítico y demuestran una marcada resistencia al cambio.

Factor Q2 (Autosuficiencia): mide el grado de dependencia o independencia personal. Los que obtienen puntuaciones altas en (Q2+) son individuos eminentemente autosuficientes, que saben tomar decisiones sin importar las opiniones ajenas, prefieren estar solos la mayor parte del tiempo y hacen sus cosas sin pedir ayuda a nadie. Las puntuaciones bajas en (Q2-) son propias de personas que prefieren estar en grupo y suelen tomar sus decisiones en base a lo que piensan los demás o lo que establece la sociedad. Necesitan sentir que pertenecen a un grupo y que son aceptados y queridos.

Factor Q3 (Autocontrol): mide el autocontrol emocional y comportamental. Con puntuaciones altas (Q3+) son personas que se esfuerzan por mostrar una imagen ideal y socialmente aceptada. Por lo general controlan sus emociones, son muy autoconscientes, compulsivos y perfeccionistas. Los individuos con puntuaciones bajas (Q3-) no se esfuerzan por controlarse para lograr igualarse los ideales de conducta sociales. Estos llevan una vida más relajada y menos estresante; pero tienden a ser menos exitosos y reconocidos.

Factor Q4 (Tensión): mide el nivel de tensión o ansiedad nerviosa del sujeto. Quienes puntúan alto (Q4+) experimentan niveles extremos de tensión nerviosa. Son impacientes y se distinguen

por su incapacidad de mantenerse inactivos debido a su alto grado de nerviosismo. Suelen frustrarse fácilmente, pues su conducta resulta de un exceso de impulsos que a menudo se expresan inadecuadamente. Las personas con puntaje bajo (Q4-) se caracterizan por la baja presencia de tensión nerviosa. Suelen llevar una existencia tranquila y relajada, regida por la calma, la paciencia, el conformismo y un alto grado de satisfacción general.

Los factores de segundo orden ofrecen información para un entendimiento más amplio de la personalidad, pues la describen una menor cantidad de rasgos generales, así entonces se tiene:

Factor Secundario QS1 (Introversión vs extroversión). Este factor surge de la combinación de los factores primarios A, F, H y Q2. Las personas que puntean bajo en este factor son eminentemente introvertidas y tienden a ser tímidas, inhibidas; pero autosuficientes. Las que puntúan alto son extrovertidas, desinhibidas socialmente y tienen la capacidad de establecer y mantener numerosos contactos interpersonales.

Antes de continuar, debe aclararse que no es lo mismo ni debe confundirse la timidez con introversión, pues tanto una persona introvertida puede ser o no tímida, como una extrovertida puede ser tímida o no.

Considerando la definición y concepto de tímido[16] e introvertido (introversión)[17], se puede tener la siguiente explicación: por lo general la timidez es el resultado de un miedo ligado a malas experiencias en las relaciones sociales, y aunque no lo parezca, también puede encontrarse en las personas extrovertidas con la misma frecuencia que en las introvertidas. Eso se debe a los malos entendidos que se producen porque el comportamiento de una persona introvertida, a menudo es muy similar a alguien que es tímido. Así pues, una persona extrovertida pero tímida puede ser que este deseando en silencio ser el centro de atención y levantarse para cantar en un karaoke, pero no se atreve, y hasta que se encuentra bajo la influencia del alcohol o ha sido arrastrada al escenario, se quedará esperando en un rincón. Sin embargo, una introvertida real, no querrá cantar, no importa cuántas bebidas alcohólicas haya ingerido, nada le arrastrará hacia allí;

Por lo anterior y debido a su circunscripción, los introvertidos pueden tardar bastante en desarrollar relaciones; pero cuando lo hacen, estas serán tan fuertes que permanecen para el resto de sus vidas. Tendrán un círculo de amigos cercanos y de confianza para lo que harían cualquier cosa, incluso si no los ven en años. En sus relaciones no suelen ser muy comunicativos de sus sentimientos, sobre todo de forma oral, a menudo se comunican por escrito con cartas, tarjetas o incluso con algunos obsequios.

La timidez depende en gran medida del nivel de autoestima que se tenga de uno mismo, por ello para vencer o reducir la timidez, es necesario elevar nuestra autoestima; pero ¿Cómo? Para tener una idea de ello revisar el tema **1.3. Autoconocimiento y autoestima**, de este mismo capítulo.

---

[16] Adj. y sust. Temeroso, medroso, encogido y corto de ánimo.
[17] Condición de la persona que se distingue por su inclinación hacia el mundo interior, por la dificultad para las relaciones sociales y por su carácter reservado.

Factor Secundario QS2 (Ansiedad vs tranquilidad). Este sale de la combinación de los factores primarios O, Q4, C, Q3, L y H, y mide los niveles de ansiedad de la persona. La que obtiene baja puntuación tiene un bajo nivel de ansiedad y se caracteriza por ser serena, realista, estable emocionalmente y segura de sí misma. Si obtiene puntuación alta, entonces en un individuo con gran nivel de ansiedad. Suele ser inseguro, emocionalmente inestable, tímido, tenso y desconfiado.

La ansiedad, según la define el diccionario de la RAE, en términos médicos es: "angustia que suele acompañar a muchas enfermedades, en particular a ciertas neurosis, y que no permite sosiego a los enfermos."

Tipos de personalidad

Los tipos de personalidad presentados en este tema, son de acuerdo con la clasificación de las personalidades según Myers-Briggs. Ellas clasificaron según el equilibrio entre cuatro pares de factores:

1. Introversión (I) – extroversión (E).
2. Intuición (N) – Sensación (S).
3. Pensamiento (T) – Sentimiento (F).
4. Juicio (J) – Percepción (P)

Ilustración 12. Tipos de personalidad.
Fuente: https://www.16personalities.com/es/descripcion-de-los-tipos

CENTINELAS: Para estos, ser cooperativos y altamente prácticos es fácil. Este tipo de personalidad siempre está en búsqueda del orden, la seguridad y estabilidad. Las personas trabajadoras, meticulosas, tradicionales y organizadas pertenecen a este grupo, el cual se apoya en jerarquías y reglas. Aunque los centinelas siempre cumplen sus objetivos al apegarse a sus planes, suelen presentarse muy renuentes ante otros puntos de vista. Este tipo se divide en:

a) **El Ejecutivo (ESTJ).** Son los organizadores consumados y les gusta tener estructurado a su alrededor. Valoran la previsibilidad y prefieren las cosas que suceden según un orden lógico. Cuando ven una falta de organización, tomas a menudo la iniciativa de establecer procesos y directrices para que todos sepan organizarse mejor.

*"**Un buen orden es el fundamento de todas las cosas**." EDMUND BURKE.*

b) **Logista o científico (ISTJ).** Son personas responsables, organizadas, ideales para crear y mantener el orden dentro de los sistemas e instituciones. Son limpias y ordenadas, por dentro y por fuera, tienden a tener un procedimiento por todo lo que hacen. Son fiables y obedientes, quieren mantener la tradición y seguir las normas. Prefieren trabajar solos, pero trabajan bien en equipos si la situación lo requiere. Les gusta ser responsables de sus actos, y disfrutan las posiciones de autoridad.

En general, tienen un gran potencial. Son capaces, lógicos, razonables y eficaces, con un profundo deseo de promover seguridad y mantener una vida tranquila. Poseen lo necesario para ser altamente efectivos y lograr sus metas, sean las que sean.

*"**Mi observación es que siempre que una persona es la adecuada para el cumplimiento de un deber... será peor ejecutado por dos personas y apenas se hará nada si se emplean tres o más personas en el mismo**." GEORGE WASHINGTON.*

c) **Defensor o protector (ISFJ).** Son individuos convencionales y con los pies en la tierra, disfrutan contribuyendo a mantener las estructuras establecidas de la sociedad. Son trabajadores estables y comprometidos con un profundo sentido de responsabilidad hacia los demás. Se centran en el cumplimiento de sus funciones, en particular cuando están cuidando de las necesidades de otras personas. Quieren que los demás sepan que son fiables y de confianza para hacer lo que se espera de ellos. Son concienzudos y metódicos, y persisten hasta que logran terminar su trabajo.

*"**El amor solo crece al compartir. Solo puedes conseguir más para ti mismo ofreciéndolo a los demás**." BRIAN TRACY*

d) **Cónsul o diplomático (ESFJ).** Estos individuos poseen un gran valor de la lealtad y la tradición, por lo general hacen que su familia y amigos sean su máxima prioridad. Son generosos con su tiempo y emociones. A menudo toman las preocupaciones de los demás como si fueran propias, entonces trataran de poner su talento para poner orden en la vida de otros.

*"**Anímense, elévense y fortalézcanse unos a otros. Porque la energía positiva irradiada hacia una persona será percibida por todos nosotros**." DEBORAH DAY.*

EXPLORADORES: Esta personalidad es la más espontanea de todas. Esta se caracteriza por establecer, con gran facilidad, una conexión con todo y todos los que lo rodean. Para ellas la utilidad de las cosas y la practicidad es lo más importante, pues son los mejores para reaccionar ante dificultades y situaciones improvisadas. Estos son los mejores para utilizar herramientas y técnicas de formas distintas en las que los demás confían fácilmente. Se divide en:

a) **Emprendedor (ESTP).** Son personas activas y juguetonas, a menudo el alma de la fiesta y poseen un buen sentido del humor. Usan gran capacidad de observación para evaluar su audiencia y adaptarse rápidamente para mantener interacciones emocionantes con los que les rodean. A pesar de que suelen ser muy sociales, rara vez se muestran sensibles y son de ritmo rápido y emociones fáciles en lugar de emocionales fuertes.

*"**La vida o es una aventura atrevida o no es nada**." HELEN KELLER*

b) **Aventurero (ISFP).** Son individuos que viven el momento presente, disfrutando de su entorno con alegría y entusiasmo. Son flexibles y espontáneos, van con la corriente y disfrutan de lo que la vida tiene para ofrecerles. Son tranquilos y carecen de pretensiones, aunque pueden ser difíciles de conocer. Sin embargo, para aquellos que los conocen bien, se muestran cálidos y amables, dispuestos a compartir las experiencias de la vida.

*"**Cambio durante el curso de un día. Me despierto y soy una persona, y cuando me voy a dormir sé con certeza que soy otra persona**." BOB DYLAN.*

c) **Animador (ESFP.** Son personas vivaces, encantadoras y artistas. Espontaneas, enérgicos y amantes de la diversión, disfrutan de todas las cosas que les rodean: alimentos, ropa, naturaleza, animales, pero especialmente las personas. Son generalmente cálidas y habladoras, poseen un entusiasmo contagioso por la vida. Les gusta estar en el medio de la acción y ser el centro de atención. Tienen un sentido lúdico y abierto del humor, saben ayudar a los demás a tener un buen día.

*"**Soy egoísta, impaciente y un poco insegura. Cometo errores, estoy fuera de control y, a veces, soy difícil de controlar. Pero si no me puedes tratar en mis peores momentos, entonces seguro que no me mereces en mis mejores momentos**." MARILYN MONROE.*

d) **Virtuoso (ISTP).** Estos individuos son muy observadores y lógicos. Poseen un tipo de lógica flexible, no son rígidos de pensamiento y buscan soluciones prácticas a los problemas cotidianos. Son independientes y adaptables, y por lo general interactúan con el mundo que les rodea de una manera independiente y espontánea. Suelen ser reservados, pero no solitarios. Aprecian las experiencias físicas y sensoriales que el mundo les ofrece.

*"**Yo quería vivir la vida, una vida diferente. No quería ir al mismo lugar todos los días y ver la misma gente y hacer el mismo trabajo. Quería desafíos interesantes**." HARRISON FORD*

DIPLOMÁTICOS: Estos se enfocan en la empatía y la cooperación; así logran demostrar su conocimiento y facilidad para dar consejos. Las personas que pertenecen a este grupo son bastante imaginativas. Ellos desempeñan el papel conciliador la mayoría del tiempo pues se caracterizan por ser individuos influyentes y cálidos. Se presentan en:

a) **Protagonista (ENFJ).** Son sujetos con gran energía e impulso. Están sintonizados con las necesidades de los demás y son muy conscientes del sufrimiento humano. También tienden a ser optimistas y con visión de futuro, además intuitivamente saben ver las

oportunidades de mejora. Es ambicioso, pero su ambición no es hacia ellos mismos, más bien se sienten responsables de hacer del mundo un lugar mejor.

> *"**Todo lo que estás haciendo se proyecta al exterior y afecta a todos. Tu postura puede iluminar tu corazón o transmitir ansiedad. Tu aliento puede irradiar amor o ensombrecer la habitación en una depresión. Tu mirada puede despertar la alegría. Tus palabras pueden inspirar libertad. Cada acto tuyo puede abrir corazones y mentes**." DAVID DEIDA.*

b) **Abogado (INFJ).** Este tipo de personas tienen la capacidad única para intuir las emociones y motivaciones de los demás, con frecuencia saben cómo se siente la otra persona antes que ella misma lo sepa. Confían en sus puntos de vista sobre los demás y tienen una gran fe en su capacidad para "leer" a la gente. A pesar de que son sensibles, también son muy reservados; se muestran muy selectivos a la hora de compartir sus pensamientos y sentimientos íntimos.

> *"**Cada hombre debe decidir si va a caminar por la luz del altruismo creativo o en la oscuridad del egoísmo destructivo**." MARTIN LUTHER KING*

c) **Activista (ENFP).** Son individuos creativos cuyo principal interés son las otras personas. Tienen un enfoque abierto de las posibilidades de la vida, así como un entusiasmo contagioso hacia las nuevas ideas, personas y actividades. Son comunicadores agiles y expresivos, saben utilizar su ingenio, humor y el dominio del lenguaje para crear grandes historias. Imaginativos y originales, a menudo tienen un fuerte lado artístico. Se sienten atraídos por el arte debido a su capacidad para expresar ideas innovadoras y una comprensión profunda de la experiencia humana.

> *"**No me importa lo que haces para ganarte la vida. Quiero saber lo que ansías, y si te atreves a soñar con lograr lo que tu corazón desea. No me interesa la edad que tengas. Quiero saber si estás dispuesto a correr el riesgo de quedar como un tonto, por amor, por tus sueños, por la aventura de estar vivo**." ORIAH MOUNTAIN DREAMER.*

d) **Mediador (INFP).** Son personas sensibles, empáticos y compasivos, les preocupa el crecimiento personal de sí mismos y de los demás. No tienen prejuicios y creen que cada persona debe encontrar su propio camino. Les gusta pasar el tiempo explorando sus propias ideas y valores, y animan a los demás a hacer lo mismo. Son creativos y artísticos; disfrutan buscando nuevos caminos de autoexpresión.

> *"**No es oro todo lo que reluce; no todos los que vagan están perdidos; lo viejo, si vigoroso, no se marchita; a las raíces profundas no les afecta la helada**." J. R. R. TOLKIEN*

ANALISTAS: La racionalidad e imparcialidad impera en este tipo de personas; sobresalen en debates intelectuales, así como en campos relacionados con la ciencia y tecnología. Son seres altamente independientes, de mente abierta, voluntad fuerte, y muy imaginativos. También se caracterizan por abordar temas desde una perspectiva utilitaria, pues se interesan más por lo que funciona para ellos y no por lo que satisface a los demás. Se separa en:

a) **Innovador o polemista (ENTP).** Son individuos que disfrutan jugando con las ideas y especialmente bromeando con los demás. Usan su ingenio y su dominio de la lengua para hacer valer sus creencias, les gusta la diversión y pueden hacer excentricidades. Disfruta desafiando a los demás, al final por lo general son felices viviendo y dejando vivir. Raramente son excesivamente críticos, pero pueden tener poca paciencia hacia las personas que no pueden mantener su ritmo.

> *"**Sigue el camino del pensador independiente, inseguro. Expón tus ideas a los peligros de la controversia. Di lo que piensas y teme menos a que te tilden de excéntrico que al estigma de la conformidad. Y en las cuestiones que te parecen importantes, ponte de pie y hazte tener en cuenta a cualquier precio**." THOMAS J. WATSON.*

b) **Comandante (ENTJ).** Son líderes estratégicos, motivados para organizar el cambio. Son rápidos para ver ineficiencia y conceptualizar nuevas soluciones, disfrutan desarrollando planes a largo plazo para llevar a cabo su visión. Sobresalen en el razonamiento lógico y suelen ser buenos estrategas.

> *"**Tu tiempo es limitado, así que no lo malgastes viviendo la vida de otra persona. No te dejes atrapar por el dogma, que es vivir como otros piensan que deberías vivir. No dejes que el ruido de las opiniones de los demás silencien tu propia voz interior. Y lo que es más importante, ten el coraje para hacer lo que te dice tu corazón y tu intuición. De algún modo, ellos ya saben lo que quieres llegar a ser. Todo lo demás es secundario**." STEVE JOBS.*

c) **Arquitecto (INTJ).** Son personas que tienden a analizar todo lo que ven, buscando la lógica y la teoría en lo que les rodea. Son introvertidos y muy reflexivos. Se sienten atraídos por los sistemas lógicos y no se sienten cómodos con la naturaleza impredecible de otras personas y sus emociones. Por lo general, son independientes y selectivos en sus relaciones, prefiriendo asociarse con personas que les resultan intelectualmente estimulantes.

> *"**No tienes derecho a una opinión. Tienes derecho a una opinión informada. Nadie tiene derecho a ser ignorante**." HARLAN ELLISON.*

d) **Lógico (INTP).** Son individuos innovadores, fascinados por el análisis lógico y los sistemas de diseño. Se guían por la teoría y buscan una ley universal detrás de todo lo que ven. Quieren entender los temas unificadores de la vida, en toda su complejidad.

> *"**Aprende del ayer, vive para hoy, ten esperanza para el mañana. Lo importante es no dejar de hacerse preguntas**." ALBERT EINSTEIN.*

Construimos microscopios y telescopios para explicar y conocer el mundo externo, el micro y el macroscópico. ¿Por qué entonces no contar con herramientas que nos permitan conocer mejor nuestro mundo interno?[18]

[18] Rodríguez Emiliana, Leandro Chernicoff, Alejandra Jiménez, Daniela Labra, Mateo Barkovich. (2019). *Educar desde el bienestar: Competencias socioemocionales para el aula y la vida*. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA

2.3 Autoconocimiento y autoestima

AUTOCONOCIMIENTO.

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

"La clave para gestionar a otros de manera efectiva es manejarse uno mismo primero. Cuanto más conoces de ti mismo, más puedes relacionarte con los demás, desde una posición de confianza, seguridad en uno mismo y fortaleza". ***– Weisinger.***

"Conocer bien a los otros es inteligente, conocerse bien a sí mismo, es sabiduría". ***– Albert Einstein.***

"La vida es como un eco, si no te gusta lo que recibes, ¡ten cuidado con lo que emites!". ***– Laura Mateo Catalán.***

"Cuando aprendemos a conocernos en verdad vivimos". – ***Robert Schüller***

Definición de autoconocimiento.

Rodríguez Emiliana, Leandro Chernicoff, Alejandra Jiménez, Daniela Labra, Mateo Barkovich. (2019) citado de Collaborative for Academic, Social, and Emotional Learning (CASEL), definen autoconocimiento como: "… la habilidad que nos permite conocernos y valorarnos". Pues implica poner toda la atención posible al nuestro mundo interno y tomar conciencia de la diversidad de aspectos de identidad, como fortalezas y debilidades o limitaciones donde se involucran los valores y anhelos, así como de nuestra capacidad para aprender y lograr las metas. También se incluye la capacidad para identificar de forma precisa nuestras emociones, pensamientos y la influencia en nuestro comportamiento.

Ilustración 13. Autoconocimiento.
Fuente: https://blogvisionjuvenil.wordpress.com/2011/06/20/%c2%bfcual-es-tu-identidad/

"Conócete a ti mismo y conocerás el universo y los Dioses", es una frase inscrita en el templo de Apolo en Delfos. Esta famosa frase es una de las máximas de la antigüedad que significa que el conocer quiénes y como somos abre la puerta para entender el mundo y a los demás.

Para entender mejor lo antes mencionado acerca del autoconocimiento es necesario dar a conocer también como se compone el ser humano y es por eso que se presenta una imagen conteniendo ocho círculos concéntricos con cada elemento y una breve descripción de cada uno. Así tenemos:

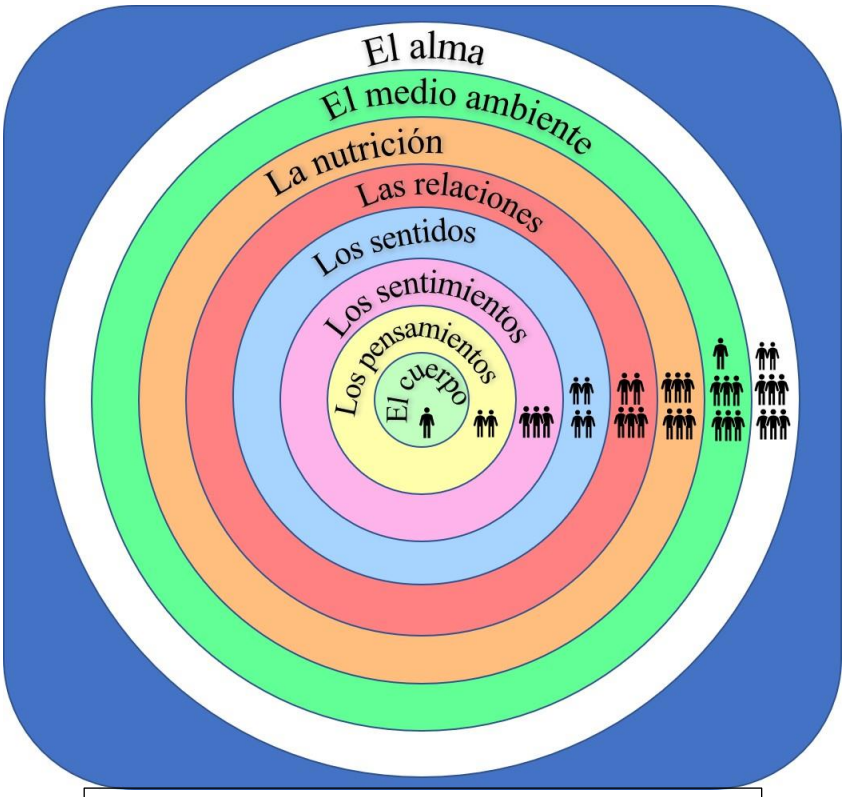


Ilustración 14. Los 8 círculos que componen al ser humano.
Fuente: elaboración propia.

El primer círculo (🧍): se ve al cuerpo físico con todas sus partes, sus doce sistemas, a saber: sistema digestivo, nervioso, respiratorio, circulatorio, endocrino, óseo o esquelético, muscular, excretor, reproductor, inmunológico, linfático, e integumentario (la piel). En sí, todo lo que compone el cuerpo (interna y externamente).

El segundo círculo (👥): muestra la inteligencia que es con lo que se recibe la información, se procesa, aprende, piensa, entiende, y resuelven problemas. Lo que significa que la rapidez para encontrar la solución a problemas, estará proporcionalmente al grado de inteligencia que tenga la persona, la cual podrá estar acompañada por el cumulo de experiencias que se puedan tener.

El tercer círculo (👥👥): en este están las emociones básicas (miedo, sorpresa, asco o aversión, ira, alegría y tristeza), que son las que por mucho tiempo han sido consideradas y 21 más que según estudios recientes se han encontrado. Así lo muestra la psicóloga española Elvira Cuesta en su artículo "Los 27 tipos de emociones (según la ciencia)"[19], del estudio[20] realizado por investigadores de la Universidad de California en Berkeley.

[19] Cuesta, Elvira. (febrero 18, 2019). *Los 27 tipos de emociones (según la ciencia)*. Recuperado el 13 de noviembre de 2019 de https://medsalud.com/psicologia/tipos-de-emociones
[20] Revisar el artículo original en https://www.pnas.org/content/114/38/E7900 y el mapa interactivo en https://s3-us-west-1.amazonaws.com/emogifs/map.html

Los 27 tipos de emociones según la ciencia son:

1. **Admiración**. Esta hace referencia a la fascinación o el entusiasmo. Esta emoción se puede sentir por otro ser humano, alguna cosa o situación circunstancial en la vida.
2. **Interés**. Es la atención que se pone en algo que se percibe como de provecho, utilidad o valor, aunque también puede despertar sencillamente una sensación de curiosidad.
3. **Apreciación estética**. Esta emoción está muy relacionada con los artistas. Se trata de un estado mental que proporciona placer a través de la contemplación.
4. **Diversión**. Está relacionada con el entretenimiento o el recreo. Se manifiesta cuando una persona pasa un rato alegre sea cual sea la razón.
5. **Ansiedad**. Esta expresa un estado mental de agitación o inquietud. Puede producir angustia y hasta temor al no permitir el sosiego de quien la padece.
6. **Miedo**. Es una sensación de alerta o angustia por algún peligro que se percibe. Puede ser real o no, pero se relaciona con una emoción de morir o fracasar.
7. **Aburrimiento**. Describe una emoción de decaimiento ante una situación. Se siente un fastidio que es molesto, y se relaciona con el cansancio más que con la actividad.
8. **Calma**. Esta emoción describe paz y tranquilidad.
9. **Confusión**. Esta expresa un estado de desorden mental y falta de claridad. Se relaciona con el desconocimiento, la perplejidad y el desasosiego.
10. **Disgusto**. Esta emoción expresa algo desagradable. Se trata de un fastidio que puede dar lugar al aburrimiento, pesadumbre o hasta el enfado.
11. **Dolor empático**. Es una sensación que una persona siente cuando otra lo está pasando mal.
12. **Éxtasis**. Es un estado mental que se caracteriza por un intenso sentimiento de alegría, admiración o devoción. La persona puede mostrarse poco racional, pero da mucho placer.
13. **Envidia**. Es un disgusto que se siente por el bien ajeno, pudiendo causar así una airada tristeza. Por otro lado, también puede expresar el deseo honesto de conseguir emular una cualidad.
14. **Ansia**. Quien la siente expresa un deseo muy intenso o antojo para conseguir alguna cosa. Puede ser la voluntad de satisfacer una necesidad primaria como beber o comer, pero también deseos que nada tienen que ver con el mundo tangible.
15. **Horror**. Es un tipo de emoción más intensa que el miedo. Se trata de una sensación de gran aversión, odio o repulsión hacia algo o incluso hacia otra persona.
16. **Adoración**. Esta emoción hace referencia a un amor muy profundo o a una actitud de culto. Se siente una gran admiración o incluso espiritualidad en relación a algo.
17. **Alegria**. Esta es una emoción que da mucho placer. Es un sentimiento grato que se manifiesta externamente de una forma muy reconocible, sea cual sea el motivo desencadenante.
18. **Nostalgia**. Este es un sentimiento de pena o tristeza que se vincula con la ausencia de algo querido. Esta tristeza melancólica se relaciona sobre todo con el recuerdo de personas o lugares.

19. **Amor**. Es una emoción que se vincula con un gran conjunto de sentimientos que ligan una persona a otra. También se puede expresar en relación a ciertas cosa, animales o ideas.
20. **Tristeza**. Este tipo de emoción deja a alguien apenado, afligido o melancólico. Según el grado de tristeza la persona puede llegar a sentir un dolo que no es físico.
21. **Satisfacción**. Es una emoción que da gusto o placer. A veces va asociada al cumplimiento de una necesidad, deseo o pasión, y sin duda es una emoción positiva.
22. **Deseo** carnal. Hace referencia a inclinación hacia el hecho de tener relaciones íntimas con otra persona. Como todas las anteriores, esta emoción puede expresarse según la situación y hacerlo en un grado u otro.
23. **Simpatía**. Esta es de inclinación afectiva y amistosa entre personas. Generalmente tiene un carácter espontaneo y mutuo, aunque hay personas que tienen más tendencia a ello.
24. **Triunfo**. Hace sentir a la persona victoriosa o vencedora en alguna cosa. Sería la emoción para aquellas personas que sienten que han alcanzado sus aspiraciones o lo que consideran que es el éxito.
25. **Vergüenza**. Es una emoción que se genera cuando alguien siente que ha realizado alguna acción humillante o deshonrosa. Se manifiesta algunas veces cuando se comete algún tipo de falta o error.
26. **Asombro**. Este expresa sorpresa por algo realmente inesperado. Puede causar desde una gran admiración hasta una gran extrañeza.
27. **Enfado**. Generalmente es una sensación de disgusto hacia otra persona. También puede sentirse hacia uno mismo o hacia una situación, y puede llegar a ocasionar ira.

El cuarto círculo (): permite hacer uso de los cinco sentidos del ser humano para saber cómo oler, ver, sentir y tocar, oír y probar.

El quinto círculo (): en él se muestra como nos relacionamos con la gente en nuestra comunidad o fuera de ella, ya sea por relaciones primarias[21] o secundarias[22].

El sexto círculo (): este tiene que ver con todo lo relacionado a la nutrición del cuerpo obteniendo los nutrientes necesarios en los consumos, sean bebidos o comidos, para darle soporte a la vida.

El séptimo círculo (): este está relacionado con todo lo que nos rodea en el ambiente donde se vive, trabaja o convive donde se involucran factores como: los cuatro elementos principales, aire, agua, tierra y fuego; y la flora y fauna, clima, radiación; ya sea natural o artificial.

El octavo círculo (): este está relacionado con el respeto del individuo por la vida, tanto la propia como la de los demás, incluyendo los animales y naturaleza.

[21] Estas se establecen cuando las personas se relacionan entre sí por ellas mismas.
[22] Estas, por su parte, se originan por la necesidad de un servicio o función que puede prestar una persona a otra.

El autoconocimiento está compuesto por cuatro elementos que irán fortaleciendo la autoestima desde el inicio de la vida y durante el crecimiento del ser humano. Estos elementos son: **autoconcepto, autoimagen, autoaceptación, y autorrespeto**.

- **Autoconcepto**: es el conjunto de características (estéticas, físicas, afectivas o sentimentales) que sirven para definir la imagen del "yo". Lo que creemos de nosotros mismos. Se compone de dos partes fundamentales: la identidad personal y la identidad social:

  1. Identidad personal. Incluye variables tales como los rasgos de personalidad y otras características que hacen a cada persona única.
  2. Identidad social. Esta incluye los grupos a los que se pertenece dentro de la comunidad, la religión, la escuela, el trabajo, o la propia familia.

  El autoconcepto se presenta también en tres niveles: cognitivo, emocional afectivo y conductual.

  - Cognitivo–intelectual: constituye las ideas, opiniones, creencias, percepciones y el procesamiento de la información exterior. Se basa en experiencias, creencia y convencimiento sobre nuestra persona.
  - Emocional afectivo: es un juicio de valor sobre nuestras cualidades personales. Implica un sentimiento de lo agradable o desagradable que vemos en nosotros.
  - Conductual: es la decisión de actuar, de llevar a la práctica un comportamiento consecuente.

  También hay cuatro factores que determinan el autoconcepto:

  a) **La actitud o motivación**. Es la tendencia a reaccionar frente a una situación tras evaluarla positiva o negativa.
  b) **El esquema corporal**. Supone la idea que tenemos de nuestro cuerpo a partir de las sensaciones y estímulos. Esta imagen está muy relacionada e influenciada por las relaciones sociales, las modas, complejos o sentimientos hacia nosotros mismos.
  c) **Las aptitudes**. Son las capacidades de que posee una persona para realizar algo adecuadamente (inteligencia, razonamiento, habilidades).
  d) **Valoración externa**. Es la consideración o apreciación que hacen las demás personas sobre nosotros. Son los refuerzos sociales, halagos, contacto físico, expresiones gestuales, reconocimiento social, entre otros.

  "Nos serás más feliz siendo más guapo, sino queriéndote más". ***Yves-Alexandre Thalmann***

- **Autoimagen**: esta se puede presentar de tres maneras: la autoimagen real, la ideal y la social.

1. **Autoimagen real**. Es la percepción que la persona tiene de sus características y atributos; se trata de "cómo me veo como persona".
2. **Autoimagen ideal**. Se refiere a la representación de lo que nos gustaría ser, esto es, "como me gustaría verme".
3. **Autoimagen social**. Esta consiste en la percepción que se tiene de uno mismo en relación a lo que los demás piensan o dicen de nosotros; aquí se hace referencia a "como los demás me ven como persona".

   Lo que se debe tener en cuenta y alcanzar para tener una excelente autoimagen es:

   - Tener confianza en ti mismo.
   - Tener habilidad para resolver los problemas sin preocupaciones.
   - Enfrentar y eliminar las situaciones que pueden parecer aterradoras.
   - Saber que el que no arriesga, no gana.
   - Sentirse relajado en cualquier lugar.
   - Motivarse a sí mismo.

- **Autoaceptación**: Reconocer lo que y como somos. Significa tratarnos con cariño a nosotros mismos y reconocer que somos valiosos y dignos de ser queridos y respetados a pesar de no ser perfectos. Albert Ellis la definía así: "Autoaceptación hace referencia a que la persona se acepta a si misma de forma plena y sin condiciones, tanto si se comporta como si no lo hace de forma inteligente, correcta o incorrecta, y tanto si los demás le conceden o no su aprobación, el respeto y su amor".

  Para llegar al punto de la autoaceptación se requieren principalmente dos acciones: perdonarse y aceptarse uno mismo y para ello se requiere mucha voluntad. Sin embargo, existen algunos consejos que pueden ayudar a lograrlo.

  1. **Hacer una lista con los juicios negativos hacia sí mismo y dejarlos ir**. El primer paso para acabar o reducir los pensamientos negativos es hacerlos conscientes. Por ello, es necesario detectar que es lo que quita la felicidad de ser uno mismo. Puede hacerse con un diario de pensamientos y escribirlos haciendo un contrato consigo mismo para dejar los pensamientos y sin tener una actitud enjuiciadora.

     Una idea para lograrlo es escribir lo siguiente cuantas veces sea necesario:

     Me libero y dejo ir todo el sufrimiento y la culpa en relación con… (escribir aquí lo que provocó el sufrimiento y culpas). Estoy dispuesto (a) a perdonarme por lo que paso. Hice lo mejor que pude. Me perdono a mí mismo (a) y a los (las) demás involucrados (as). No me torturaré más por esto.

2. **Aprender a validar las emociones**. La autoevaluación emocional consiste en aceptar y dar por válido aquello que estamos sintiendo tanto si estamos de acuerdo o no. Por tanto, no se necesita el permiso de nadie para acertar nuestras emociones, porque nos damos permiso a nosotros mismos. Pero, para evaluar nuestras emociones, primero debemos conocerlas, etiquetarlas y después aceptarlas tal y como son, con actitud no enjuiciadora y no crítica.

   La validación emocional ofrece oportunidades para la expresión emocional, la validación no es solamente aceptar las emociones, sino que esta aceptación se debe comunicar a las otras personas.

   A continuación, se presentan algunos consejos para mejorar la validación emocional, sugeridos por el psicólogo Jonathan Garcia-Allen.

   a) **Estar presente**. Hay varias maneras de estar presente, pero en el mundo en que vivimos no siempre lo estamos. Estar presente significa estar en atención plena, usando la escucha activa.
   b) **Escuchar y reflexionar**. Se refiere a realizar un resumen objetivo de lo que la otra persona ha dicho. La reflexión permite aprender y entender de manera más profunda al ver las situaciones desde diferentes lentes. Para realizar una reflexión objetiva es necesario tener conocimiento sobre inteligencia emocional (revisar el tema 1.5), ya que puede ayudar a entender, etiquetar y regular las emociones, y a separar estas últimas de los pensamientos y de las imposiciones culturales.
   c) **Entender la reacción de otras personas**. En muchas ocasiones nos dejamos llevar por la intensidad de las emociones y no nos paramos a pensar en la causa en de la reacción de otras personas. La habilidad de cada individuo respecto a la inteligencia emocional es diferente, podemos intentar averiguar que ha llevado a la otra persona a actuar de esa manera. Para entender la reacción de otra persona puede animársele a hablar por medio de preguntas cuidadosamente seleccionadas, y expresiones que le permitan saber que se entiende cómo se siente y que se está dispuesto a escucharle y hablar de ello. **Por ejemplo**: *"creo que te has ofendido por el comentario que acabo de hacer"*.
   d) **Entender la situación**. Es importante tener conocimiento sobre la cultura y el contexto del otro. Por lo que, leer las emociones implica que con pocos elementos se puede formular una hipótesis sobre su reacción emocional. Por ejemplo, con una persona que fue mordida por un perro, podría decirse: "debido a lo que te pasó con un perro hace tiempo, entiendo que no quieras que mi perro se te acerque".
   e) **Normalizar las emociones**. Entender las reacciones emocionales como algo normal ayuda a todos. Para una persona emocionalmente sensible saber que la mayoría de las personas se pueden sentir igual en la misma situación es beneficioso. Por ejemplo: "entiendo que puedas estar ansioso o nervioso. Hablar ante el público puede ser una situación difícil la primera vez".

f) **Tener mente abierta a la experiencia emocional del otro**. La aceptación y la mente abierta hacia la experiencia emocional del otro va a ser positiva para cualquier relación interpersonal; independientemente de la emoción que la otra persona este sintiendo, es su emoción y hay que respetarla. Es importante hacer lugar a todas las emociones, ya todas tienen un sentido.

3. **Cultivar una buena relación con la incertidumbre**. Cultivar una actitud de coraje y ser auténtico. Asumir riesgos sin temer a la incertidumbre ni a ser vulnerable. Salir de la zona de confort. Muchas personas quedan atrapadas en una espiral en que el fracaso alimenta la historia de "no soy lo suficientemente bueno".

Debe desconectarse de la sensación de fracaso y sentimiento negativo que afecta a la autoestima y conectarse a la experiencia sabia de que no todos somos perfectos y podemos fracasar. Hay que salir de la zona de confort, asumir el riesgo y tomarse la vida como un continuo aprendizaje.

¿Por qué salir de la zona de confort? Aquí se mencionarán algunos de los motivos para hacerlo.

a) **Te hará más fuerte como persona**. Es posible que intentar salir de esta zona te asuste o te produzca ansiedad, pero plantale cara al miedo y veras que no era para tanto. Caer es permitido y levantarse es obligado, con el tiempo podrás mirar atrás y sentirte orgulloso de ti mismo.
b) **Te hará más creativo**. Salir de la zona de confort estimula la creatividad al conocer nuevas posibilidades y romper con lo que es rutinario.
c) **Te permitirá ganar autoconfianza**. Dar los pasos necesarios para conseguir tus objetivos va a tener efectos positivos en tus creencias de autoeficacia (o autoconfianza), esto es, en la precepción que tienes sobre si serás capaz de alcanzar tus metas. Por ello, salir de la zona de confort y ponerte a prueba te hará ver con tus propios ojos que dominas ciertas habilidades que te van a permitir salir airoso de situaciones que pueden parecer complicadas a priori.
d) **Te ayudara a seguir con tu desarrollo personal**. De jóvenes somos más propensos a arriesgarnos, pero a medida que nos hacemos mayores aprendemos a temer al fracaso, pudiendo llegar a la indefensión aprendida[23] y la paralización.

John W. Gardner (1964) en su libro autorrenovación: El individuo y la sociedad innovadora afirma que "pagamos un precio muy alto por nuestros fracasos y es un obstáculo enorme en nuestro crecimiento. Esto provoca que nuestra personalidad no se desarrolle y no permite la exploración y la experimentación. No hay aprendizaje sin algo de dificultad. Si quieres seguir creciendo, debes superar el miedo al fracaso".

[23] El psicólogo Cesar Ojeda la define: se refiere a la condición por la cual una persona o animal se inhibe ante situaciones aversivas o dolorosas cuando las acciones para evitarlo no han sido fructíferas, terminando por desarrollar pasividad ante este tipo de situaciones.

e) **Conocer gente nueva y vivir nuevas experiencias gratificantes**. Permite tener nuevas experiencias, realizar actividades que no estaban dentro de la agenda y conocer gente nueva, eso permite tener una vida más placentera y permite hacer nuevas amistades.

f) **Los nuevos retos pueden hacer envejecer mejor**. Un estudio llevado a cabo en 2013 por Denise Park, investigadora de la Universidad de Texas, U.S.A. encontró que aprender nuevas habilidades mientras se mantiene una red social fuerte ayuda a conservar una buena agudeza mental a medida que se envejece.

Por lo anterior, a continuación, se presentan algunas recomendaciones para lograr salir de la zona de confort.

- ✪ **Desafiate y rinde al máximo**. Pues no es posible pensar que se llegara al lugar que se pretende haciendo lo justo y necesario y estando inmersos en la misma rutina de siempre. Un poco de ansiedad puede ser positivo para mejorar el rendimiento y permite seguir creciendo profesionalmente. Así que hay que convertir las situaciones que provocan ansiedad en situaciones estimulantes y en vez de llamarle novios o inseguridad, llamarle "emoción".
- ✪ **Piensa en el estilo de hacer las cosas**… y actuar en el sentido opuesto. Experimenta con estilos de baile que nunca asociarías con tu manera de ser, involucrate en proyectos creativos que te fuercen a pensar de manera diferente, para experimentar contextos desafiantes y adaptarse. Hacer esos cambios y si son excesivamente extremos, hará que te vuelvas más flexible y asumas mejor la variabilidad y los cambios.
- ✪ **Busca cambios materiales en las cosas que te rodean**. Para hacer cosas nuevas, nada como exponerse a ambientes nuevos. La clave está en proponerte el objetivo de exponerte a situaciones novedosas. Por ejemplo: anímate a cambiar tu manera de vestir o la decoración de tu casa, mueve por entornos distintos y, por su puesto, viaja todo lo que puedas o incluso vete a vivir a otro lugar, aunque sea por un tiempo.
- ✪ **Anticipa todas las excusas que te vas a poner**. Se consiente de que inconscientemente vas a estar buscando un montón de excusas para no salir de la zona de confort, así que juzga esas excusas como lo que son: solo invenciones para aceptar la comodidad y no salir.
- ✪ **Exponte más a conocer gente nueva**. ¿no te gusta hablar con la gente que no conoces? Obligate a hacerlo, aunque el cuerpo no te lo pida. No importa si el dialogo no es perfecto, ni que las personas se lleven la mejor imagen de ti. Actuando con naturalidad todo fluirá como debe y será divertido comprobar con que facilidad pueden funcionar las interacciones con los demás.
- ✪ **Haz que tus amigos y familia cooperen**. Si las personas de tu entorno cercano saben que quieres salir de tu zona de confort, te ayudaran a lograrlo y quizá te preparen alguna "sorpresa". Del mismo modo, cuando

tomes la iniciativa y emprendas proyectos nuevos y excitantes, te apoyaran y, probablemente, te mostraran signos de apoyo o admiración, lo que servirá como refuerzo. De igual forma, si no lo hacen no debes desistir de hacerlo. ¡Tú puedes!

- ✪ **Dale una oportunidad a tu faceta espiritual**. ¿Conoce los beneficios de la meditación o de la filosofía *mindfulness*[24]? Hay hábitos que consiguen mejorar nuestro estado de ánimo y nos liberan de muchas creencias que nos anclan en nuestra zona de confort. Así que desarrollar un yo espiritual es una de las maneras más prácticas de conseguir un bienestar emocional capaz de acabar con la vida rutinaria.

  Siddhārtha Gautama Buddha dijo:

  - "El dolor es inevitable, pero el sufrimiento es opcional", entonces nosotros somos los que decidiremos si nos quedamos estancados en ese recuerdo o hacemos lo necesario para pasar página y encontrar nuevas formas.
  - "Ni siquiera un dios puede cambiar en derrota la victoria de quien se ha vencido a sí mismo", equivale a la frase "palo dado, ni Dios lo quita". Significa que hay acciones realizadas que ya no se pueden deshacer, por lo que se debe tener mucho cuidado en ello y principalmente no dejarnos vencer por nosotros mismos.

4. **No te compares con los demás**. Es muy común que estemos siempre en comparación con los demás, y, si evaluarnos a nosotros por el dinero, las posesiones y el éxito laboral no es bueno, mucho menos es compararnos con los demás. Cuando hacemos eso, la ansiedad se apodera de nosotros y nuestra autoestima se ve afectada de forma negativa. Así que debemos reeducarnos y dejar de pensar de esa forma.

   Algunos consejos para dejar de pensar en lo que los demás piensan de ti:

   - ☺ **Entiende los motivos de tu preocupación**. Romper con los paradigmas y tabús de lo aprendido durante el trayecto de vida que llevamos y ser auténticos, sin copiar estilos, formas de vida, acciones e identidades. Ser naturales.
   - ☺ **No tratar de controlar lo que los demás piensan de ti**. ¡Eso no se puede! Un compositor mexicano, el gran José Refugio Sánchez Saldaña ya lo escribió y cantó en una de sus canciones "no soy monedita de oro, para caerle bien a todos". Así que será imposible agradar a todo mundo y habrá situaciones en las que no se pueda encajar dentro de los parámetros que cada persona tiene, pues cada persona es un mundo distinto. Lo que

[24] Significa atención plena o conciencia plena

sí puedes controlar es el camino que quieres seguir y lo que llevarás contigo.

- ☺ **No malgastes energía en lo que piensen de ti**. Todo esto se resume en la frase que acuñó Steve Jobs: "Tu tiempo es limitado, así que no lo desperdicies viviendo la vida de otra persona. No te dejes atrapar por el dogma, que es vivir con los resultados del pensamiento de otras personas. No permitas que el ruido de las opiniones de los demás ahogue tu propia voz interior. Y lo más importante, ten el coraje de seguir tu corazón y tu intuición. Ellos de alguna manera ya saben en lo que realmente te quieres convertir. Todo lo demás es secundario".
- ☺ **Practica Mindfulness o atención plena o conciencia plena**. Con ello nos hacemos conscientes de la realidad que nos rodea y podemos vivir desde la libertad, el conocimiento en uno mismo y la autoaceptación. El trato hacia uno mismo se basa en la compasión y el "no juzgarnos". Así que no tiene mucho sentido lo que piensen los demás de nosotros mismos, porque nos respetamos tal y como somos.

5. **Aprender aceptar tus imperfecciones**. Dejar de ser perfeccionista y deja de pensar que eres indigno por tener imperfecciones. El perfeccionismo afecta negativamente el equilibrio emocional. Aceptar las imperfecciones y verlas como algo normal ayuda a sentirte libre, libre de sentir la ansiedad por ser como eres y dejarás de malgastar energía mental en pensamientos que a la larga provocaran fatiga emocional.

6. **Practica Minfulness o atención plena o conciencia plena**. El Mindfulness hace que nos centremos en el aquí y el ahora, juzgando las creencias acerca del pasado como lo que son, ideas inciertas e imperfectas que nos pueden ser útiles o no, dependiendo del caso.

   "La actitud del individuo hacia sí mismo y el aprecio por su propio valer juega un papel de primer orden en el proceso creador". - ***M. Rodríguez***.

- **Autorrespeto**: Significa valorar la propia existencia. Atender y satisfacer nuestras propias necesidades y valores. Expresar nuestros sentimientos y emociones, sin hacernos daño ni culparnos. Buscar y valorar todo aquello que lo haga a uno sentirse orgullosos de si mismo. Si me respeto, estoy al tanto de lo que deseo y necesito para estar bien, pero no solo me doy cuenta: actúo en consecuencia para lograrlo.

  En lugar de repetir frases vacías que tendrán muy poco impacto en la idea que ya tienes formada sobre ti, es necesario hacer un trabajo psicológico más profundo que siente las bases para un autorrespeto sólido. Para ello comienza con lo siguiente:

  1. Asumir que tenemos los mismos derechos que los demás y, por ende, debemos tratarnos con la misma compasión, cariño y respeto.

2. Comprender que somos tan valiosos como las otras personas que comparten nuestra vida y, por ello, que también merecemos que nuestras necesidades sean tenidas en cuenta.
3. Ser conscientes de nuestros puntos débiles y errores, de manera que estos no condicionen nuestra relación con nosotros mismos.

"La peor soledad es no sentirse cómodo con uno mismo". – ***Mark Twain***

- **Autoevaluación:** Es la capacidad de evaluar como positivo o negativo aquello que sea positivo o negativo para mí, reflexionando al mismo tiempo sobre normas y valores de la sociedad. Poco a poco vamos a encontrar los puntos que van a guiar nuestra conducta, desarrollaremos nuestro propio juicio y aprenderemos a confiar en él, en lugar de basarnos solamente en lo que piensan las demás personas. Y es así, porque confío en mi propio juicio.

  La autoevaluación requiere estar consciente de sí mismo. El Dr. Elkins dice: "El darse cuenta de uno mismo es la llave para cambiar y crecer". El "darse cuenta", según la teoría de la Gestalt, es prestar más atención a las propias vivencias para comprenderlas y así comprender la existencia; "darse cuenta" de lo que está pasando en ese momento a su alrededor, cómo y qué se percibe, qué siente y cómo queda consigo mismo con la decisión que está tomando. Todo aquello que fue grabado es susceptible de transformarse y cambiar si hay voluntad: "Somos los arquitectos de nuestro propio destino".

  "*El sentirse devaluado e indeseable es en la mayoría de los casos la base de los problemas humanos*". ***C. Rogers***.

LA AUTOESTIMA

La Real Academia de la Lengua, define la autoestima como la "valoración generalmente positiva de sí mismo".

En psicología es la opinión emocional que las personas tienen de ellos mismos, y que no tiene que ver directamente con la razón ni la lógica.

También es un conjunto de percepciones, pensamientos, evaluaciones, sentimientos y tendencias de comportamientos dirigidos hacia uno mismo, hacia nuestra manera de ser, y hacia los rasgos de nuestro cuerpo y nuestro carácter.

Y para la psicóloga Marta Thomen Bastardas la autoestima "Es la suma de la confianza, el respeto hacia uno mismo y la valía que le atribuimos a nuestra competencia, lo que acaba conduciendo al juicio de valor que hacemos sobre nuestra persona".

Así pues, después de leer los distintos conceptos y definiciones de autoestima, se puede resumir en la siguiente imagen:

Ilustración 15. Concepto de autoestima.
Fuente: https://pensamientosincomprendidos.wordpress.com/2017/01/26/autoestima/

FACTORES QUE EXPLICAN UNA BUENA O MALA AUTOESTIMA

Existen cuatro factores principales y relevantes que afectan la autoestima en las personas, estos son:

- ☺ La historia de triunfos y la posición alcanzada a través del reconocimiento que los mismos dan.
- ☺ Las áreas asociadas a los distintos triunfos, siempre y cuando sean significativos para la persona.
- ☺ El respeto, aceptación e interés que el individuo recibe de las personas que considera importantes en su vida.
- ☺ El control y la defensa ante consecuencias e implicaciones negativas. Es decir, la atribución interna o externa que hace la persona de los eventos negativos.

TIPOS DE AUTOESTIMA

Cuando se habla de autoestima se tiende a situar frente a los dos polos opuestos o niveles de autoestima: la baja y el alta. Sin embargo, como todo en la vida, existen diferentes tintes, no todo es blanco y negro. Por lo anterior, los diferentes autores han elaborado diferentes clasificaciones que comprenden tipos como lo que se mencionan en los modelos de Hornstein

y de Ross, tal como los presenta la Psicóloga Yolanda Cristina Sánchez Sánchez en su artículo "*Los 8 Tipos de Autoestima y sus Características"*

Aquí se presentan: la clasificación de Luis Hornstein y la clasificación Martín Ross

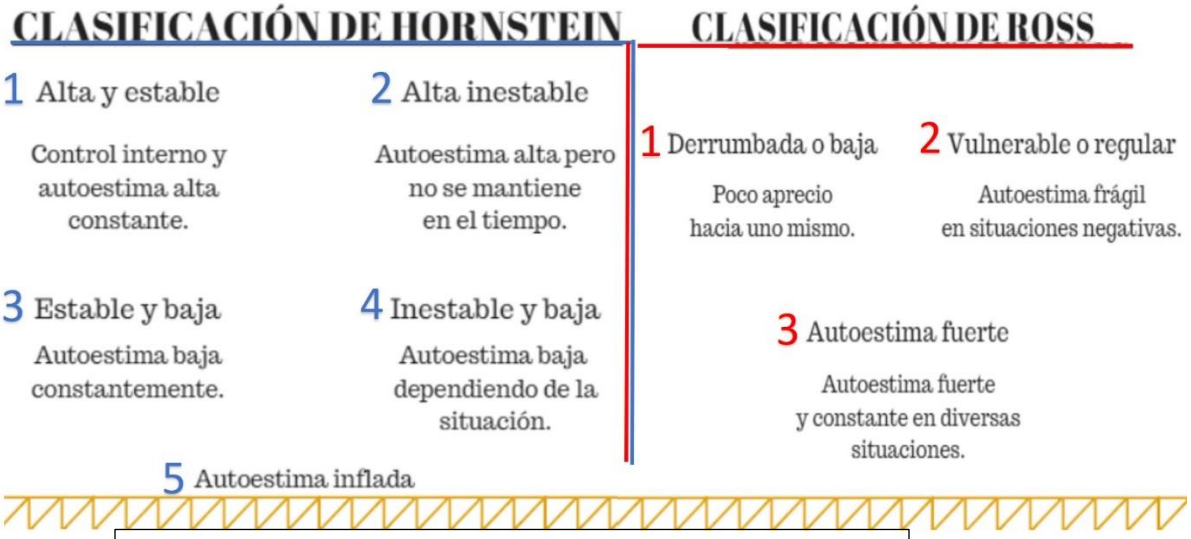


Ilustración 16. Clasificación de los tipos de autoestima según Hornstein y Ross.
Fuente: Adaptada de https://www.lifeder.com/tipos-de-autoestima/

Describiendo los tipos de autoestima propuestos por Hornstein.

1. **Autoestima alta y estable**. Este tipo corresponde a al de autoestima fuerte o elevada, ya que las personas con este tipo no se ven influidas por lo que ocurre a su alrededor de forma negativa en su autoestima. Además, son capaces de defender su punto de vista de forma calmada y se desenvuelven de manera exitosa a lo largo del tiempo sin derrumbarse.

2. **Autoestima alta e inestable**. Las personas con este tipo se caracterizan por tener una alta autoestima, pero no por mantenerla. No suelen tener las herramientas suficientes para enfrentarse a ambientes estresantes y que tienden a desestabilizarlas, por lo que no aceptan el fracaso ni tampoco aceptan posturas opuesta a las de ellas. La inestabilidad en la autoestima las conduce a situarla como preocupación central y exige preservarla a cualquier costo y apelar a una actitud agresiva, para promoverla, o bien, pasiva para protegerla

3. **Autoestima baja y estable**. Cuando existe la autoestima baja y estable, los eventos externos, favorables o no, no alteran la autoestima de la persona, que no se esfuerza por promover su imagen personal y se infravalora.

Los individuos con este tipo de autoestima son indecisos y tienen un gran temor a equivocarse. Estas personas no defienden sus puntos de vista ya que la valoración de si mismos es siempre negativa, creen que no están a la altura de nada ni de nadie.

Este tipo de autoestima es muy frecuente en personas con tendencias depresivas, que a causa de su mentalidad pesimista no suelen percibir sus logros personales como tal, asumiendo que son solo fruto de la suerte o la casualidad.

4. **Autoestima baja e inestable.** Las personas con este tipo de autoestima suelen ser sensibles e influenciables por situaciones o eventos externos. En cuanto se enfrentan a un evento exitoso, su autoestima sube, pero en cuanto termina la euforia del momento, su nivel de autoestima vuelve a bajar, es decir, que este tipo de autoestima está definido por su falta de solidez y la inestabilidad que presenta, la cual hace que sea altamente sensible a todo tipo de eventos, por irrelevantes que puedan parecer desde un punto de vista racional.

   Ciertas clases de personas narcisistas, por ejemplo, se caracterizan entre otras cosas por tener una autoestima baja y muy dependiente de la opinión que perciben de los demás.

5. **Autoestima inflada**. Este tipo es más perjudicial para el bienestar, pues de momento puede ser confundida con una alta autoestima. Sin embargo, la persona con este tipo de autoestima es incapaz de escuchar a los demás, mucho menos de aceptar o reconocer un error. La percepción de sí mismos esta tan inflada que se creen mejor que el resto del mundo. Cuando las cosas se complican, no reconocen los errores y enseguida culpan a los demás. Este tipo de actitud genera conductas negativas ya que no son capaces de hacer autocrítica y corregir los errores. En general, estos individuos menosprecian a los demás y adoptan un comportamiento hostil hacia ellos.

Describiendo los tipos de autoestima del modelo de Ross.

1. **Autoestima derrumbada o baja**. Las personas que la tienen no se suelen apreciar a sí mismas, lo que los lleva a no sentirse bien en su vida. Esto les hace ser excesivamente sensibles a lo que los demás puedan decir de ellas, de forma que si es negativo le dañará y si es positivo, hará que su autoestima aumente.

   Pueden sentir pena hacia ellos mismos e incluso vergüenza. Si un adolescente presenta este tipo de autoestima en la escuela, puede ser víctima de bullying o acoso escolar por parte de sus compañeros e incluso ser excluido.

2. **Autoestima vulnerable o regular**. En este tipo la persona tiene un buen autoconcepto, pero su autoestima es frágil ante situaciones negativas: como la pérdida de un ser querido, no conseguir lo que quiere o se propone. Esto le llevara a crear mecanismos de defensa con el fin de evitar este tipo de situaciones o tener que tomar decisiones, dado que teme equivocarse y hacer las cosas mal.

3. **Autoestima fuerte o elevada**. Consiste en tener una imagen y autoconcepto de sí mismo lo suficientemente fuerte para que cualquier error que se cometa no sea capaz de influir en la autoestima.

   Las personas con este tipo de autoestima no temen a equivocarse y suelen desbordar optimismo, humildad y alegría.

   "La autoestima es un silencioso respeto por uno mismo". ***Dov Peretz Elkins***.

Los componentes principales de la autoestima se presentan en la siguiente imagen:

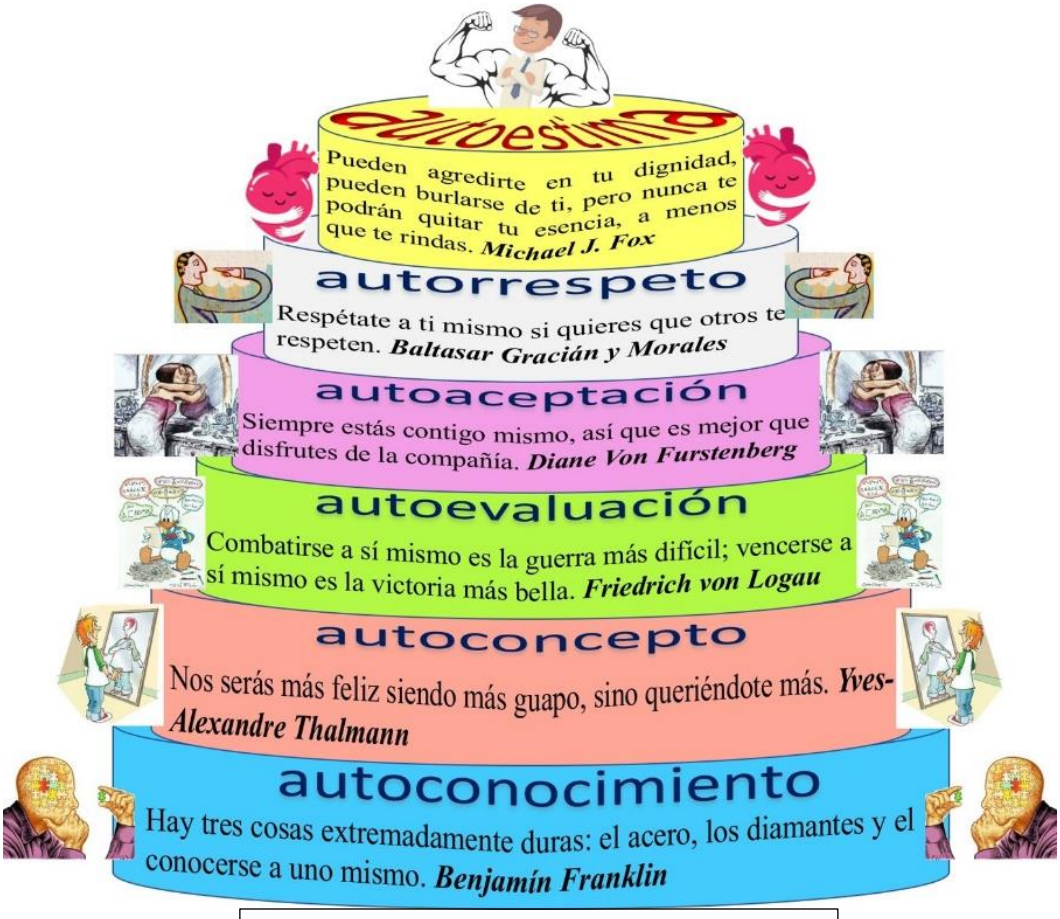


Ilustración 17. Elementos que integran la autoestima.
Fuente: elaboración propia.

2.4 Motivación y empatía

La motivación

El diccionario de la Real Academia de la Lengua tiene dos acepciones como definición de motivación:

a) Acción y efecto de motivar, lo que nos deja en más dudas que luego iremos despejando.
b) Conjunto de factores internos o externos que determinan en parte las acciones de una persona. Sin embargo, esta otra ya nos da una mejor idea acerca del término.

Ilustración 18. La motivación.
Fuente: https://revistarecursoshumanos.com/2016/01/22/como-mantener-motivado-a-un-equipo-de-trabajo/

La motivación puede definirse como: el señalamiento o énfasis que se descubre en una persona hacia un determinado medio de satisfacer una necesidad, creando o aumentando con ello el impulso necesario para que ponga en obra ese medio o esa acción, o bien para que deje de hacerlo.

Otros autores definen la motivación como:

"La raíz dinámica del comportamiento"; es decir, "los factores o determinantes internos que incitan a una acción"[25].

"Es un estado interno que activa, dirige y mantiene la conducta"[26].

De acuerdo al diccionario etimológico, motivación es la causa de una acción. La palabra motivación proviene del latín "*motivus*" (movimiento) y del sufijo *-ción* (acción y efecto). Motivus también es la base de las palabras: motivar, motivador y motivo. Está compuesta con el verbo "*moveré*" (mover) y el sufijo *-tivo* que indica relación activa o pasiva.

La motivación para que se pueda llevar a cabo, debe estar precedida de algún fin, meta, objetivo o necesidad. Así el individuo se verá obligado a motivarse para alcanzarle o satisfacerle, teniendo en cuenta que deben poseer las habilidades, activación y energía necesarias. También se debe estar consciente de que habrá que mantener esa energía en la actividad por periodos prolongados hasta llegar a la meta establecida.

[25] Pinillos. José Luis (1977). *Principios de psicología.* Alianza Universal. España. p. 503
[26] Woolfolk, Anita (2006). *Psicología Educativa* (Novena edición). Pearson Educación. p. 669.

Existen varias teorías respecto a la motivación, sin embargo, aquí solo abordaremos algunas de las más conocidas y se describirán los tipos de motivación que algunos autores presentan.

Algunas de las teorías que se han desarrollado acerca de la motivación, son:

1. La teoría de jerarquía de las necesidades de Abraham Maslow.
2. La teoría de los dos factores de Frederick Herzberg.
3. La teoría de los tres factores de David McClelland.
4. Teoría de X y Y de Douglas Murray McGregor.
5. Teoría de las expectativas de Victor Vroom.

De las cinco teorías que se han listado, la más conocida y utilizada ha sido la **Teoría de la jerarquía de las necesidades** que presentó **Abraham Maslow** en 1943, en la que se listaban cinco niveles de necesidades que el ser humano debía cubrir, a saber:

1. **Necesidades fisiológicas** como: alimentación, abrigo, oxigenación, hidratación, dormir, sexo y refugio.

2. **Necesidades de seguridad**. Maslow aseguraba que después de satisfacer el nivel anterior, entonces iniciaba la búsqueda por satisfacer las orientadas a la seguridad personal como el orden, la estabilidad y la protección. Aquí se corresponden la seguridad física, de empleo, de ingresos y recursos, familiar, de salud y contra el crimen de propiedad personal y vivienda.

3. **Necesidades de amor, afecto y pertenencia**. Nuevamente, hasta haber satisfecho las necesidades anteriores, se empieza a atender la siguiente clasificación que incluye el amor, el afecto y la pertenencia o afiliación a un cierto grupo social, destinadas a atenuar los sentimientos de soledad y alineación. En este se presentan las necesidades de matrimonio, tener familia, de ser parte de una comunidad, de ser miembro de una iglesia o de un club social.

4. **Necesidades de reconocimiento**. Igualmente, hasta haber satisfecho los niveles anteriores, aparecerán las llamadas necesidades de estima orientadas hacia el reconocimiento y la autoestima. Si estas necesidades no son satisfechas, el sentimiento que se tiene es de inferioridad. En este orden, Maslow señaló dos necesidades de estima o reconocimiento: una inferior que incluye el respeto de los demás, la necesidad de estatus, fama, gloria, reconocimiento, atención, reputación, y dignidad; y otra superior, que determina la necesidad de respeto de sí mismo, incluyendo sentimiento como confianza, competencia, logro, maestría, independencia y libertad.

5. **Necesidades de autorrealización**. Aquí, se ubican las más elevadas. Maslow las describe como el cumplimiento del potencial personal a través de una actividad especifica. Destacar que el autorrealizarse implica la búsqueda de creatividad, talento, crecimiento, experiencias y descubrimiento.

Doroteo Luna Castañeda

Aunque el apoyo a la investigación de la teoría de Maslow aún está en desarrollo, los conceptos formulados por él, han proporcionado un marco importante para la psicología positiva y se han utilizado para conceptualizar la política, la práctica y teoría en las ciencias sociales por más de 60 años. Además de las cinco necesidades antes descritas, modelo desarrollado entre 1943 y 1954, Maslow también identificó otras tres categorías de necesidades[27]:

6. **Necesidades estéticas**. Éstas no son universales, pero ciertos grupos de personas en todas las culturas parecen estar motivadas por la necesidad de belleza exterior y de experiencias estéticas gratificantes.

7. **Necesidades cognitivas**. Están asociadas al deseo de conocer que tiene la gran mayoría de las personas; cosas como resolver misterios, ser curioso e investigar actividades diversas, fueron llamadas así por Abraham Maslow. Destacando que este tipo de necesidad es muy importante para adaptarse a las cinco necesidades primeras.

8. **Necesidades de autotrascendencia**. Estas tienen por objetivo promover una causa más allá de sí mismo y experimentar una comunión fuera de los límites del yo; esto puede implicar el servicio hacia otras personas o grupos, la devoción a un ideal o a una causa, la fe religiosa, la búsqueda de la ciencia y la unión con lo divino.

   En la siguiente imagen se muestra como fue la evolución de la pirámide de las necesidades de Maslow.

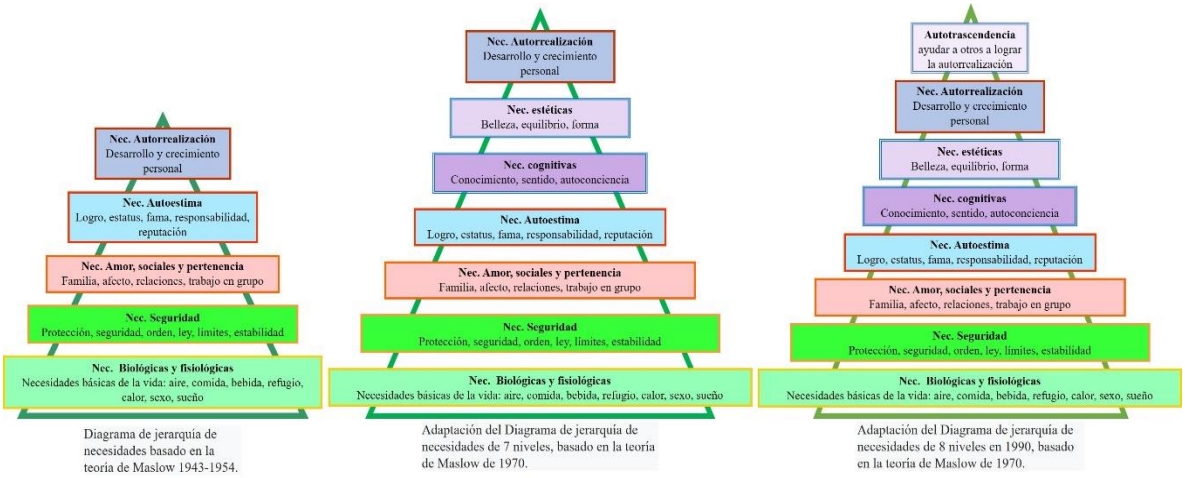


Ilustración 19. Jerarquía de las necesidades del modelo de Abraham Maslow.
Fuente: adaptado de Chapman (2007). Disponible en https://www.businessballs.com/self-awareness/maslows-hierarchy-of-needs/

[27] Quintero Angarita, Jose Rafael. (2011). "*Teoría de las necesidades de Maslow*". Recuperado el 24 de noviembre de 2019 de http://paradigmaseducativosuft.blogspot.com.es/2011/05/figura-1.html

Sin embargo, aunque Maslow se refirió a aspectos adicionales de motivación, 'Cognitivo', 'Estético' y 'Trascendencia', no incluyó ninguno de estos como etapas adicionales en la Jerarquía de necesidades, razón por la cual solo se ha presentado una pirámide con cinco niveles, que es la que por tradición se conoce.

Para tener una explicación más puede verse el video en la siguiente dirección: https://youtu.be/YStiCdEAhjo y https://youtu.be/6tMYqO2HH00?t=154

Otra de las **teorías es la de los dos factores** que propuso **Frederick Herzberg**. Este es uno de los modelos más utilizados en el mundo de la psicología empresarial y el coaching. Herzberg, afirmó que los factores que incentivan a un individuo y lo mantienen orientado a ser productivo son los siguientes:

1. **Factores de higiene (extrínsecos)**. Mantienen al individuo alejado de la insatisfacción. Entre ellos están el salario, los beneficios sociales, el tipo de dirección o supervisión, las condiciones físicas y ambientales en el trabajo, las políticas físicas de la empresa, y los reglamentos internos.
2. **Factores de motivación (intrínsecos)**. Estos aumentan la satisfacción del individuo. Entre estos se encuentran contenido del cargo, es decir, como se siente la persona en el puesto, el trabajo en sí, la realización personal, reconocimiento, progreso profesional y responsabilidad.

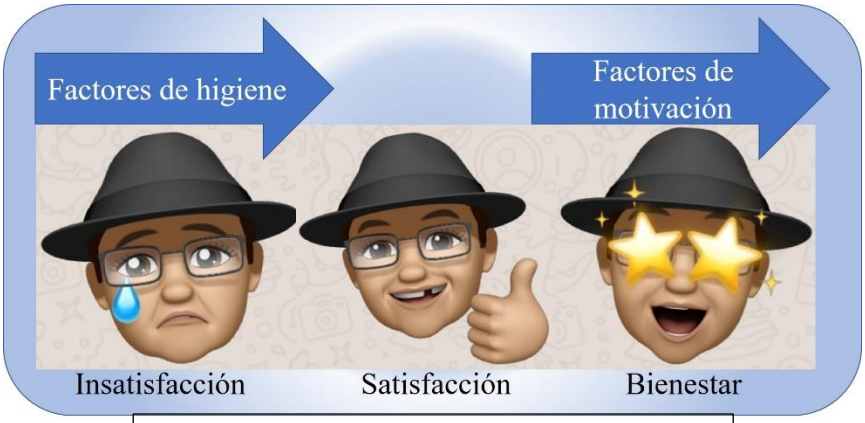


Ilustración 20. Factores motivacionales de Herzberg.
Fuente: elaboración propia

Para más explicación, puede verse el video "Teorías de los factores de Herzberg" en: https://youtu.be/bfSmV5AjRtM

Una **teoría** más, es la de los tres factores de **John William Atkinson y David McClelland**, que afirmó que la motivación de una persona viene definida por la búsqueda de satisfacción de tres necesidades básicas:

1. **De logro o realización**. El interés es desarrollarse, destacarse aceptando responsabilidades personales, distinguirse, además, por intentar hacer bien las cosas, tener éxito incluso por encima de los premios. Se busca el enfrentamiento con los problemas, se retroalimentan para saber sus resultados y afrontar el triunfo o el fracaso.
2. **De poder**. El principal rasgo de las personas en esto, es el de tener influencia y control sobre los demás y se afán por esto. Pretenden la lucha, la competencia y se preocupan mucho por su prestigio y por influir sobre las demás personas incluso más que por sus resultados.
3. **De afiliación**. El rasgo esencial de las personas en esta necesidad es ser solicitados y aceptados por otros, persiguen la amistad y la cooperación en lugar de la lucha, buscan comprensión y buenas relaciones.

Para más información explicativa, puede verse el video "Teoría de las necesidades adquiridas" en: https://youtu.be/349bG4lKBaY

Teor**ía de X y Y de Douglas Murray McGregor**.

McGregor llamó "Hipótesis de la mediocridad de las masas" o pesimista a la Teoría X, en la cual se listan estos principios:

1. La mayoría de las personas tienen aversión al trabajo y lo evitaran lo más posible.
2. La mayoría de los seres humanos tienen que ser obligados, controlados y a veces amenazados con sanciones para que se esfuercen en cumplir los objetivos de la empresa.
3. El ser humano promedio es perezoso y prefiere ser dirigido, evita las responsabilidades, no tiene ambiciones y ante todo desea seguridad.

Douglas M. McGregor, planteaba que esta teoría no era simple imaginación, sino que era muy real y que esta influía en la estrategia de dirección. Suponía también que las necesidades de orden inferior dominan a las personas. También plantea su teoría Y, cuyos principios se listan enseguida:

1. Que el esfuerzo físico y mental que se realiza en el trabajo es tan natural como el gastado en el juego o en el reposo.
2. El esfuerzo necesario para la realización de los objetivos de la organización está en función de las recompensas asociadas con su logro y no necesariamente con el control externo y la amenaza de sanciones.
3. El individuo medio, en condiciones deseadas, no solo acepta responsabilidades, sino también acude a buscarlas.

4. Las cualidades de imaginación, inventiva y de creatividad no son pocas y están bastante extendidas en las personas para dar solución a los problemas de la organización.
5. Los seres humanos ejercerán auto dirección y autocontrol en el cumplimiento de los objetivos de la compañía con la que se está comprometido.

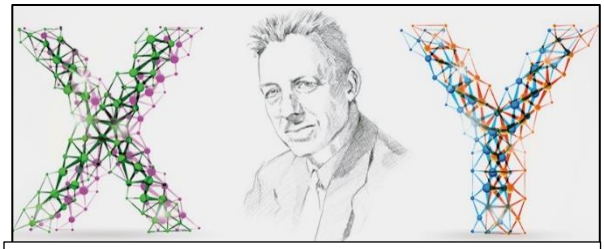


Ilustración 21. Teoría X y Y de McGregor.
Fuente: https://www.divulgaciondinamica.es/blog/teoria-x-teoria-y-mcgregor-que-es/

Para más explicación, puede verse el video "Teoría X y Y, Douglas McGregor en: https://www.youtube.com/watch?v=RBrEAEUhmPs

Teoría de las expectativas de Víctor Vroom. Esta teoría se basa en que el esfuerzo para obtener un alto desempeño, está en dependencia de la posibilidad de lograr este último y que una vez alcanzado sea recompensado de tal manera que el esfuerzo realizado haya valido la pena.

Lo explica sobre la base, que ésta es el resultado del producto de tres factores que son Valencia (V), Expectativa (E) y Medios (M). Y, ya que la Motivación se expresa como el producto de estos factores, se presenta la fórmula matemática:

Motivación = VxExM

De donde:

(V) Es la inclinación, la preferencia para recibir una recompensa. Tiene para cada recompensa en un momento dado un valor de valencia única, aunque esta puede variar con el tiempo en dependencia de la satisfacción de las necesidades y con el surgimiento de otras.
(E) Es una relación entre el esfuerzo realizado y el desempeño obtenido en la realización de una tarea.
(M) Es la estimación que posee una persona sobre la obtención de una recompensa.

También explica que la Valencia puede ser positiva o negativa, en el primer caso existirá un deseo por alcanzar determinado resultado y en el otro caso el deseo será de huir de un determinado resultado final.

Así pues, la Expectativa, se le asume un valor entre 0 y 1 en dependencia de su estimación sobre el esfuerzo realizado y el desempeño obtenido, si no ve correspondencia entre esfuerzo y desempeño el valor será 0 y viceversa 1.

Además, los Medios también asumen un valor entre 0 y 1, si su estimación sobre la obtención de recompensa es equitativa con su desempeño este factor tendrá una alta calificación y de lo contrario baja.

¿Mas información? Puede verse el video "Teoría de las expectativas de Victor Vroom" en https://youtu.be/d8Urxambi28

Según D. Nadler y E. Lawler, el fundamento de este método se basa en cuatro supuestos:

1. El comportamiento depende de la combinación de las fuerzas de las personas y del medio que lo rodea.
2. Las personas toman las decisiones conscientes sobre su comportamiento.
3. Las personas tienen distintas necesidades, deseos y metas.
4. Las personas escogen entre distintas opciones de comportamientos.

Para un poco más de explicaciones, puede verse el video "Teoría de las expectativas de Victor Vroom: UPV", en: https://youtu.be/ulkTan4do6c

TIPOS DE MOTIVACIÓN.

1. **Motivación extrínseca**. Es un tipo de motivación transitoria y como su nombre lo indica, se refiere a todos los estímulos que impulsan a actuar que son provenientes del exterior y de la actividad que se realice. En ese sentido lo que motiva en realidad son las recompensas externas que se obtienen al lograr el objetivo, como pudieran ser el dinero o el reconocimiento.

   Cabe mencionar que cuando se tiene ese tipo de motivación, no necesariamente se siente satisfacción al hacer todo aquello que se debe hacer para lograr el objetivo planteado; es únicamente la recompensa que se recibe al cumplir con la meta lo que motiva.

   Por ejemplo, se puede trabajar en algo que en realidad no sea del agrado, pero motiva el dinero que se recibirá en pago por realizar el trabajo; o cuando se es alumno y se estudia fuertemente para pasar una materia que cuesta trabajo y no gusta; pero motiva el haber logrado acreditar esa materia que era necesaria para la graduación.

   Dentro de este tipo de motivación, Deci y Ryan (1985) identifican varios subtipos dependiendo de lo centrada que esté en el individuo o en el exterior:

   a) **Regulación externa**: es la forma menos autónoma de motivación extrínseca y se refiere a los comportamientos que se llevan a cabo para cubrir una demanda externa u obtener una recompensa. Este subtipo es el único reconocido por los defensores del condicionamiento operante, como F.B. Skinner, ya que esas teorías se enfocan en la conducta del individuo y no en su "mundo interno".

   b) **Regulación introyectada**: se refiere a una motivación que aparece cuando las personas realizan alguna actividad con el fin de evitar ansiedad o culpa, o bien

para incrementar el orgullo o ver aumentada su valía. Entonces, está muy asociada con la autoestima, concretamente con mantenerla o aumentarla.

Esta no se considera intrínseca, natural o divertida para la persona porque se contempla como el desempeño de tareas para alcanzar un fin, es decir, motivado por algo externo.

c) **Regulación identificada**: esta forma es algo más autónoma, y significa que la persona comienza a dar una importancia personal a un comportamiento, buscándole su valor.

Por ejemplo, un niño que memoriza las tablas de multiplicar porque para él es relevante conseguir realizar cálculos más complejos tendría una motivación de este tipo porque se ha identificado con el valor de ese aprendizaje.

d) **Regulación integrada**: esta es la forma más autónoma de motivación extrínseca, y se da cuando la identificación ya ha sido totalmente asimilada para la persona. Se contempla como una regulación que la persona hace de sí misma, auto observándose e integrándolo con sus valores y necesidades. Las razones por las que se hace alguna tarea se van interiorizando, asimilando y aceptando.

Es un tipo de motivación muy parecido en algunas cosas a la intrínseca, pero se diferencian en que la motivación de integración tiene un objetivo instrumental a pesar de ser por voluntad propia o valorado por la persona.

2. **Motivación intrínseca**. En este tipo, la motivación está centrada en el propio individuo y sus impulsos internos, y se refiere a llevar a cabo una conducta porque resulta interesante, placentera o agradable para la persona. Así pues, la actividad se realiza por una satisfacción inherente en vez de ser por presiones o recompensas.

   Las fuerzas que suelen mover a las personas con este tipo de motivación son la novedad, la sensación de reto o desafío, o el valor estético para esa persona. El ser humano es, desde que nace y por naturaleza, explorador, curioso y activo. Por ello, tienen una predisposición innata a conocer el mundo, descubrirlo y aprender de él; sin necesitar ningún incentivo extra que les empuje o motive.

   Según algunas investigaciones, la motivación intrínseca es más duradera e implica un mejor aprendizaje y un importante aumento de la creatividad. Con ello el ser humano busca autorrealizarse en todo lo que pretende, ya que este tipo de motivación personal no tiene límites y lleva al involucramiento y dedicación por completo.

3. **Motivación positiva**. Este tipo de motivación puede ser tanto extrínseca como intrínseca, ya que se da cuando la persona al realizar alguna actividad obtiene una recompensa positiva.

Por ejemplo: si un niño recita el abecedario delante de sus padres y ellos le felicitan, va a ser más probable que repita esa conducta, sobre todo, si recitar el abecedario es divertido para el niño o en el caso de una persona adulta, cuando al realizar cierto tipo de ejercicio físico aprecia como va cambiando su figura para buen estado, también es muy probable que continúe realizando la actividad por un tiempo prolongado.

4. **Motivación negativa**. Esta motivación, al igual que la positiva, puede ser intrínseca o extrínseca; pero esta va en sentido contrario a la positiva, ya que en esta el realizar las actividades, es más por evitar consecuencias desagradables que por el gusto de llevar a cabo la actividad. Por lo que no es muy recomendable, pues, a la larga, no es tan efectiva y causa malestar, ansiedad, depresión, odio y rencor, además de no hacer la tarea bien.

   Por ejemplo: tener que fregar los platos para evitar una discusión o estudiar para no reprobar una asignatura.

5. **Motivación básica**. Este tipo de motivación está más enfocada al deporte o actividades de concurso o competencia ya que es aquel impulso que se tiene y determina el nivel de compromiso como participante con la actividad a realizar. Es decir, se trata del interés que se pone en el rendimiento y los resultados positivos. El objetivo es mantener o mejorar las conductas y lograr reconocimientos tanto personales como sociales o de conjunto por ellas (como los premios, trofeos, medallas).

6. **Motivación cotidiana**. Esta motivación va de la mano con la básica, pues suelen darse conjuntamente por estar vinculadas entre sí. Implica la sensación de satisfacción de la persona por la actividad que realiza. Es decir, se siente bien y recompensada por la propia actividad rutinaria independientemente de otros logros mayores que pueda tener.

   Se asocia más con su rendimiento del día a día, diversión que produce la actividad, el entorno donde se realiza y el acompañamiento de personas con las que pueda estar realizándola.

7. **Amotivación o desmotivación**. Deci y Ryan en el 2000, agregaron el concepto de amotivación. Que es aquel donde el individuo carece de la intención de actuar. Eso ocurre porque no tiene importancia para él una actividad concreta, no se siente competente para realizarla o cree que no llegara al resultado que desea.

8. **Motivación social**. Esta está relacionada con la interacción entre individuos e incluye la violencia o agresión, que se da si existen ciertas claves externas que la desencadenan o bien, provienen de frustraciones.

   La motivación por la violencia puede aparecer por aprendizaje, es decir, porque esas conductas se han recompensado en el pasado, han evitado experiencias negativas o han sido observadas en otras personas que suponen un modelo a seguir.

Dentro de este tipo de motivación se encuentra también la afiliación o el gregarismo, que suponen esas conductas que se llevan a cabo para conseguir pertenecer a un grupo o mantener el contacto social porque este resulta adaptativo y muy bien valorado por el ser vivo.

Por otra parte, también está el hacer ciertas tareas para conseguir el reconocimiento y aceptación de otras personas o lograr poder sobre estas, alcanzar seguridad, adquirir bienes que establecen en una posición privilegiada respecto a los demás, o simplemente saciar la necesidad de establecimiento de vínculos sociales de afiliación.

9. **Motivación primaria**. Esta motivación está más asociada con las necesidades primarias según lo propuso Abraham Maslow en su teoría de las necesidades. Por ello, se refiere a la actuación del individuo por mantener su estado de homeostasis o equilibrio en el organismo. Es innato, ayuda a la supervivencia y se basa en la cobertura de necesidades biológicas y están presentes en todos los seres vivos.

   Como motivos desencadenadores de la conducta entraría el hambre, la sed, el sexo, el escape al dolor, la respiración, equilibrio de temperatura corporal, descanso, el sueño y las necesidades fisiológicas.

   Sin embargo, en los seres humanos es mucho más complejo el determinar los tipos de motivación que se puedan tener, ya que cada uno piensa, razona y actúa de forma diferente y en muchas ocasiones es capaz de poner en riesgo su propia existencia en actividades que de antemano sabe le puede ocurrir un accidente, o contratiempo.

Hasta el momento, existen diversas teorías acerca de la motivación, a continuación, se presenta un cuadro comparativo con algunas de esas teorías para ilustrar un poco su existencia.

Ilustración 22. Comparativo de teorías de la motivación.
Fuente: https://cuadrocomparativo.org/cuadros-comparativos-de-las-teorias-motivacionales/

Doroteo Luna Castañeda

A continuación, se presentan algunas claves que pueden ayudar a la motivación, según lo propone Xavier Molina psicólogo social por la Universidad de Barcelona.

1. **No olvides nunca pensar en positivo**. Toma en cuenta que tus pensamientos van a influir decisivamente en cómo afrontar cada paso que das. Si tienes demasiados pensamientos negativos, es tiempo de eliminarlos e irlos sustituyendo por pensamientos y creencias que vayan en tu favor. También propone 7 técnicas para borrar de la mente los pensamientos negativos, que puedes encontrar en: https://psicologiaymente.com/psicologia/tecnicas-borrar-pensamientos-negativos

2. **Elabora un diario personal que refleje tus progresos**. Una de las claves para motivarnos a lograr un objetivo es tomar conciencia de los progresos que vamos dando en el corto plazo. Una buena manera de controlar tus progresos es redactar un pequeño diario en que expliques que has hecho durante el día y cuales han sido tus progresos. Así puedes ver cuánto te falta para alcanzar el objetivo. Es importante que anotes tanto lo positivo como lo negativo para que hagas un balance y veas el avance. Todas tus anotaciones ahora es más fácil llevarlas a cabo, puesto que existen herramientas inteligentes de comunicación como los Smartphone, mini tabletas, con aplicaciones que pueden servirte para lograrlo y así tener mucha información que te sirva para que hagas retroalimentación de tu progreso.

3. **Imaginate logrando tus propósitos cada día**. Un truco psicológico altamente efectivo es visualizar mentalmente el resultado que deseas alcanzar durante varios minutos y con muchos detalles. Cuanto más y mejor sepas imaginar ese momento, más motivado te mantendrás y durante más tiempo. Si lo practicas durante cinco minutos al día por largo tiempo, tu éxito estará más cerca.

4. **¡Un día puedes fallar… pero no dos**! Los seres humanos somos profundamente imperfectos. Todos tenemos un mal día en que la pereza nos paraliza. Sin embargo, la regla de oro es: ¡puedes fallar un día, pero no dos consecutivos! No te permitas que ese segundo día también te boicotee la pereza o cualquier otra excusa. No puedes perder dos días seguidos porque entonces estarías sentando un precedente mental que justifique tu holgazanería futura. Aquí puedes encontrar las 10 excusas que siempre usan las personas improductivas que describe Bertrand Regader y las que debes excluir siempre de tu vocabulario y pensamiento: https://psicologiaymente.com/organizaciones/excusas-personas-improductivas

5. **La sana competencia entre amigos es una fuente de motivación**. A todos nos gusta la competición sana, sobre todo cuando nos rodeamos de personas que nos hacen sentir bien. Esta competencia puede sernos útil para incentivarnos a luchar por nuestros objetivos.

   Si conoces a un familiar, un amigo o un compañero de trabajo que tiene metas parecidas a las tuyas, puedes "reclutarle" para tener una sana competencia que pueda ayudarles a ambos. Semana tras semana pueden ponerse al día de quien ha logrado correr más

kilómetros, fumar menos, conseguir más ventas, hacer más flexiones, por decir algunas cosas.

De todos modos, esto debe ser un incentivo, no un obstáculo. Solo debes asegurarte que tus metas están ponderadas y son equitativas respecto a las de la otra persona. Por ejemplo: sería absurdo que alguien que empieza a correr se comparara con un corredor profesional. La clave no es compararse, si no apoyarse en el otro para seguir avanzando, y que cada uno vaya logrando sus propias metas.

6. **Prepara tu mente para los momentos de bajón**. A lo largo de un extendido camino, puede que pases por momentos buenos y momentos no tan buenos. En estos momentos en que no salen las cosas como se desean, puede venir a la cabeza ciertos pensamientos derrotistas y la urgencia irrefrenable de abandonar el camino.

   No tengas miedo cuando estos pensamientos te aborden, ya que es completamente natural que de vez en cuando surjan y te inviten a dejar de luchar. Si eres consciente de ellos, puedes gestionarlos para que no te afecten. Así que por cada bajón que experimentes, ten pensado un motivo de peso para seguir luchando. De preferencia debes tenerlos anotados para recordarlos más fácilmente.

   Aquí podrás encontrar algunas frases positivas cortas para vivir el día a día con optimismo como lo propone el psicólogo Arturo Torres:
   https://psicologiaymente.com/reflexiones/frases-positivas

7. **Haz una lista con tus razones para seguir motivado**. En el punto anterior se mencionó eso mismo para recordar los motivos. Así que ahondando en el punto anterior. Si conoces tus motivos que te empujan a seguir ese camino y esforzándote cada día, tienes mucho ganado. Es el antídoto perfecto para las excusas, la pereza y los secuestros mentales.

   Muchas personas se motivan pensando en sus seres queridos. Otras lo enfocan desde un sentido más individual o por la gran motivación intrínseca que sienten hacia esa actividad que practican. Como sea, es bueno que escribas en un papel o dispositivo que controles, cuáles son tus motivaciones.

8. **La importancia de un buen consejero**. Cuando persigues un sueño, es probable que otras personas ya lo hayan conseguido antes. Contar con el apoyo de una persona con una larga experiencia puede ser clave para que te explique algunos trucos y reflexiones para que puedas lograr lo que te propones.

   También puedes buscar cursos o semanarios de personas que hablen sobre aquello que te interesa. No conviene despreciar el conocimiento que pueden aportarte otras personas. En esta época ya casi todo está inventado; sin embargo, hay pocas personas que tengan capacidad para innovar y buscar nuevas formas de resolver problemas. Si eres capaz de empaparte de muchos conocimientos provenientes de distintas fuentes, es probable que puedas motivarte y seguir el buen camino.

Doroteo Luna Castañeda

9. **Descubre tus verdaderas pasiones**. Esto es elemental. Cuando se disfruta genuinamente en una actividad, se consigue tener un **Estado de Flow**[28] que permite rendir al máximo de forma que hasta se pierde la noción del tiempo.

   Cuando se consigue descubrir que es lo que apasiona y se tiene la suerte de dedicarse a ello, la motivación intrínseca permitirá afrontar la tarea y el día a día de un modo realmente efectivo. Pero si, por el contrario, no es agradable aquello a lo que se dedica y por tanto no se cuenta con una buena dosis de motivación intrínseca, solo se puede estar motivado gracias la extrínseca, es decir, solo se tendrán incentivos externos para seguir adelante. Por lo tanto, es importante que escojas tu vida en base a lo que te gusta hacer, puesto que estarás más motivado.

10. **Inspírate con las pequeñas cosas del día a día.** La clave para motivarse es ser una persona abierta al mundo y encontrar inspiración en los pequeños detalles cotidianos. La inspiración puede encontrase en casi cualquier cosa. Además, no solo te va a permitir motivarte en un momento dado, sino también a mantener tu motivación durante largas temporadas.

    ¿Y tú como te motivas? Aquí puedes encontrar más información acerca de la motivación y un video que te puede ser de utilidad. https://youtu.be/oqUzCly4o3E

1.4.1 La empatía

"Las tres cuartas partes de las miserias y malos entendidos en el mundo terminarían si las personas se pusieran en los zapatos de sus adversarios y entendieran su punto de vista". ***Gandhi***

Ilustración 23. La empatía.
Fuente: https://www.pinterest.com.mx/pin/821625525740789342/

El diccionario de la Real Academia Española define empatía con dos acepciones:

1. Sentimiento de identificación con algo o alguien, y
2. Capacidad de identificarse con alguien y compartir sus sentimientos.

La empatía es la intención de comprender los sentimientos y emociones, intentando experimentar

[28] Estado de Fluidez o Estado de Flow es un estado subjetivo que las personas experimentan cuando están completamente involucradas en algo hasta el extremo de olvidarse del tiempo, la fatiga y de todo lo demás, excepto la actividad en sí misma.

de forma objetiva y racional lo que siente otro individuo. La palabra empatía es de origen griego *"empátheia*" que significa "emocionado"[29].
La empatía también es ponerse en el lugar del otro, escuchar antes que hablar, reconocer los sentimientos individuales de cada uno en el otro. Es decir, ponerse en los zapatos de la otra persona.

Los seres humanos no nacemos siendo empático, sino que la empatía forma parte de nuestro correcto desarrollo emocional y social, comenzando a desarrollarse desde la infancia y tomando especial importancia en la adolescencia. Por ello, la actitud y la educación emocional de los padres es fundamental para que un niño desarrolle su empatía.

Por tanto, la empatía no es un don, ni un rasgo genético o de nacimiento, es una competencia o habilidad y como tal todos podemos desarrollarla si lo deseamos.

Una característica fundamental del ser humano es discrepar en los pensamientos, emociones y sensaciones por diversas razones educacionales, predisposición genética, o por una simple condición hormonal.

Los puntos de vista de cada persona seguirán siendo distintos, posiblemente porque cada persona vive en un mundo emocionalmente diferente al del otro, pero, aun así, se debe ser capaz de salir de la ceguera emocional en la que se suele encontrar actualmente cuando se habla con otros seres que difieren, porque se sabrá o se podrá interpretar adecuadamente las necesidades de los demás.

La empatía normalmente está relacionada directamente con la capacidad de captar los mensajes no verbales que trasmiten los seres humanos como son: el tono de voz, las gesticulaciones espontáneas, la expresión corporal espontanea, los estados de ánimo o las emociones[30].

La empatía hace que las personas se ayuden entre sí. Está estrechamente relacionada con el altruismo - el amor y preocupación por los demás - y la capacidad de ayudar.

En ocasiones se confunde la empatía con la simpatía. A pesar de la apariencia etimológica, lo cierto es que entre ellas existen enormes diferencias. La simpatía hace que uno sienta igual estado emocional que los demás, por el contrario, la empatía involucra las emociones propias que llevan a entender a los demás. Así, deberíamos tener la capacidad de leer emocionalmente a los demás, escucharlos y simplemente encenderlos.

La empatía como competencia emocional se logra cuando se combinan a nivel intelectual la **escucha activa**, a nivel emocional la **comprensión** y a nivel conductual, la **asertividad**[31].

---

[29] *Significados.com*. Disponible en: https://www.significados.com/empatia/ Consultado: 26 de noviembre de 2019
[30] Goleman, Daniel. (2012). *Inteligencia emocional*. Kairos. Espana.
[31] Balart Gritti, Maria Julieta. (mayo 2013). *La empatía: La clave para conectar con los demás. Observatorio de recursos humanos y relaciones laborales.* Documento PDF en línea, consultado el 1 de diciembre de 2019, en http://www.gref.org/nuevo/articulos/art_250513.pdf

La escucha activa es escuchar con atención lo que el otro dice con su comunicación completa: verbal y no verbal, esto es, con la mirada, tono de voz, postura, gesticulaciones y estados de ánimo con emociones. Para que pueda producirse una verdadera escucha activa, es necesario estar en un estado de atención plena o consciente, que permita advertir de forma evidente los estímulos que llegan del exterior. La atención consciente se trata de que quien escucha "detenga la mente", no pensar en nada, únicamente concentrado en lo que el otro está diciendo, teniendo interés por todo lo que se escucha y se observa sin juzgarlo.

Ilustración 24. La empatía.
Fuente: https://www.pinterest.com.mx/pin/811070214122647908/

Escuchar activamente es un acto intelectual, igual que pensar, juzgar, adivinar o cualquier otro acto realizado por la mente.

Comprensión es la actitud que surge de prestar atención plena e implica estar abiertos a explorar el mundo del otro para entender sus sentimientos y necesidades fundamentales. Es ver con "naturalidad" los actos y sentimientos de los demás, sin juicios, ni condenas, sino con la convicción de que cualquiera puede caer en lo mismo.

La comprensión no implica tener simpatía ni antipatía al otro, sino simplemente entenderlo sin juzgarlo. Es aplicar la compasión más la acción, lo que lleva a proponer, sugerir o establecer los medios que ayuden a los demás a superar el estado por el actualmente pasan.

Ilustración 25. La comprensión.
Fuente: https://www.plenusdh.com/las-10-claves-para-ser-mas-asertivo/

Comprender no significa estar de acuerdo con la otra persona, ni implica dejar de lado las propias convicciones y asumir las del otro. ya que se puede y además se debe fomentar el espíritu crítico, pero sin perder la empatía y respetando, eso sí, la posición del otro. Pero para poder realizar esto sin temor es importante desarrollar también la competencia de la asertividad.

Asertividad es una palabra proveniente del latín "asertum" que significa poner en claro, afirmar e implica tener la capacidad para expresar o transmitir lo que se quiere, piensa, siente o necesita, sin incomodar, agredir o herir los sentimientos de la otra persona. Valorar tanto la propia perspectiva como la del otro, sin sentirse amenazado por la diferencia, pero si reforzado por la convicción de que, aunque se comprende al otro, se defiende también la propia postura y se busca desde el respeto una alternativa que beneficie a ambas personas o perjudique lo mínimo posible.

Daniel Goleman, reconocido experto en el campo de la atención, en su libro "*Focus: desarrollar la atención para alcanzar la excelencia*", agrupa los modos de atención en tres amplias categorías llamadas foco: **foco en uno mismo, foco en los demás y foco en el mundo externo.**

1. Foco interno o en uno mismo. Ayuda a conectar con tus intuiciones y los valores que te guían, favoreciendo el proceso de toma de decisiones. El líder desconectado de su mundo interno carece de timón.
2. Foco externo o del mundo externo. Ayuda a navegar por el mundo que te rodea. El líder indiferente a los sistemas mayores en los que se mueve está perdido.
3. Foco en los demás. Mejora tu vida de relación. El líder inconsciente ante el mundo interpersonal camina ciego.

Este último foco llevar a darle la importancia porque es donde se centra la empatía. Goleman propone tres dimensiones de la empatía o tres maneras de sentir los sentimientos del otro.

Tipos de empatía

Todos creemos ser empáticos y comprensivos con los demás, pero lo cierto es que no lo somos tanto cuando algo nos afecta de modo personal. Entonces, debe aclararse en que consiste cada tipo de empatía.

Ilustración 26. Los tipos de empatía.
Fuente: https://psicoreset.com/empatizas-con-todo-o-solo-con-lo-que-te-gusta/

Empatía cognitiva. Es la que se percibe cuando se ven como son las cosas que ocurren y se adopta la perspectiva del otro. Las personas con este tipo de empatía las podemos encontrar en el ámbito organizacional o de la empresa. Un ejemplo de empatía cognitiva es la del líder que logra que sus trabajadores obtengan buenos resultados porque consigue explicar las cosas de forma que le entiendan y eso hace que estén motivados. También ejecutivos con gran empatía cognitiva, tienen puestos en el extranjero porque captan las normas de otra cultura con mayor rapidez.

Ilustración 27. Empatía cognitiva.
Fuente: https://incomproject.wordpress.com/tipos-de-empatia/

Empatía emocional. Es la base de la compenetración y de la química, es sentir a la otra persona, hacerle ver que nos hacemos cargo de su situación. Las personas que destacan en esta empatía son buenos consejeros, maestros, profesores, tienen cargos de responsabilidad en la atención al cliente y líderes de grupos que gracias a esa capacidad y tipo de empatía detectan las reacciones en los demás en el momento.

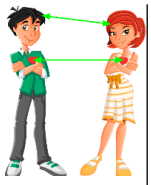


Ilustración 28. Empatía emocional.
Fuente: https://www.mundoprimaria.com/blog/importancia-empatia.html

Preocupación empática. Las personas con esta empatía, sienten la preocupación, notan que los demás necesitan esa ayuda y se la ofrecen incondicional y espontáneamente. Son aquellas personas que pertenecen a un grupo, una

Ilustración 29. Empatía empática.
Fuente: https://www.sabervivirtv.com/tests/test-sientes-demasiada-empatia_802

Doroteo Luna Castañeda

empresa o una comunidad, los que ayudan a los demás sin más y porque les agrada hacerlo cuando lo necesitan.

Para mejor compresión acerca de la empatía, ver el video animado sobre la empatía que publicó **Brené Brown** en https://ed.ted.com/on/rZyfgE9r#review o en https://youtu.be/1Evwgu369Jw

Dave Gray, autor y fundador de XPLANE, firma consultora diseñó el Mapa de Empatía que fue presentado en su libro "Game Storming" publicado en 2010 y que ya lo ha actualizado como lo siguen utilizando las empresas para conocer lo que les hace falta a los consumidores, es decir, se ha empleado la cuestión de la empatía para generar herramientas para medir las necesidades de los consumidores y dado que es sencillo, el modelo puede servir para muchas situaciones que puedan ayudar a empatizar para resolución de conflictos también.

Aquí se presenta el Mapa de Empatía tomado de XPLANE y rediseñado y traducido. Explicación y descripción[32] de Sebastián Falla:

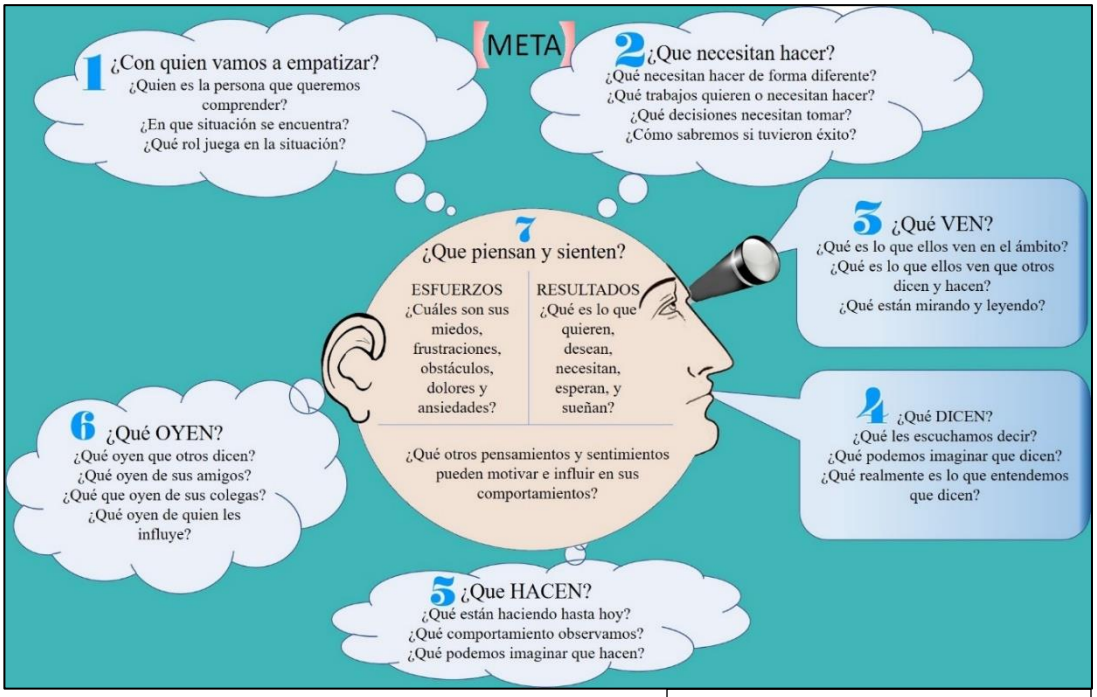


Ilustración 30. Mapa de la empatía.
Fuente: tomado de XPLANE y rediseñado

1. A QUIEN queremos entender mejor; una descripción de la persona a la que queremos entender (muchas veces como resultado de nuestra propia segmentación).
2. Qué necesitamos que HAGAN; la meta específica que queremos lograr con ellos, ojalá con formas prácticas de medirla.

[32] Falla, Sebastian. (enero 17, 2018). *Nuevo mapa de empatía; una herramienta para pensar como las marcas más innovadoras.* Recuperado el 01 de diciembre de 2019, de https://sebastianfalla.com/sebastianfalla-blog/2018/1/17/nuevo-mapa-de-empatia

3. Qué es lo que VEN; las ofertas que ven en el mercado, la forma y lugares de los cuales absorben información, el comportamiento de otros que es evidente para ellos, en general la forma como pensamos que ellos podrían ver el mundo.
4. Qué es lo que DICEN; las cosas que los hemos escuchado decir y que pensamos que podrían decir, sobre nosotros, sobre otros o sobre el mundo.
5. Qué es lo que HACEN; su comportamiento, en situaciones generales o específicas, cuando compran, pero también en su vida cotidiana, con nuestros productos o con los de la competencia, o con su vida diaria.
6. Qué es lo que ESCUCHAN; las personas que influyen más en su toma de decisiones, las cosas que escuchan de otros y la diferencia en las cosas que escuchan dependiendo de la fuente o persona que les habla.
7. Qué es lo que PIENSAN y SIENTEN; aquello que motiva su comportamiento. Este segmento dividido en DOLORES y GANANCIAS; aquellos que les molesta o les hace falta y aquellos que podría sorprenderlos de formas positivas o agregarles felicidad en su vida.

Monserrat Sosa propone 8 reglas de oro que ayudan a generar empatía, pues tener relaciones sanas, positivas y enriquecedoras es el sueño de muchos y una meta a conquistar. Para conseguirlo es necesario adoptar una actitud abierta y conciliadora. Para ello se proponen las siguientes reglas:

1. Interesarse sinceramente por el bienestar de los demás. No deben ser para ti un medio, sino un fin en sí mismo.
2. Esforzarse por escuchar y animar a los demás a que hablen de ellos. Es el mejor camino para llegar al corazón de una persona.
3. No criticar, no condenar, no quejarse. Parece casi imposible de llevar a cabo, pero hay que intentarlo. Si vas con tus armas más afiladas por delante, difícilmente encontraras afinidades que compartir con alguien.
4. Demostrar aprecio sincero, buscar siempre el lado positivo en los demás. Eso significa ser hipócrita, sino esforzarse para descubrirlo y expresarlo.
5. Sonreír, la sonrisa es un arma infalible, hasta las personas más esquivas bajan la guardia cuando alguien se acerca a ellas con una sonrisa.
6. Mostrar simpatía por las ideas y deseos de los demás y nunca dejar de tenerlos en cuenta cuando se hable de ellos.
7. Cuando se hable, repetir el nombre del interlocutor sea quien sea. El nombre es el sonido más importante para cada persona.
8. Hacer que la otra persona se sienta importante y debe hacerse sinceramente, porque tiene que serlo para uno. La persona lo sentirá y agradecerá.

Estas claves ayudaran a que haya un mejor desenvolvimiento en el mundo de las relaciones interpersonales, lo que es fundamental para el crecimiento y desarrollo personal. Si no se está haciendo, hay que empezar a ponerlas en práctica y pronto se verán los buenos resultados.

En la siguiente dirección podrá encontrarse un test para medir el nivel de empatía para quien le interese revisar:
http://crecimiento-personal.innatia.com/c-mejorar-las-relaciones/a-eres-una-persona-con-empatia-descubrelo-con-este-test-7884.html

2.5 Inteligencia emocional en el aula

Antes de empezar con el tema de inteligencia emocional, es necesario hacer mención de cómo se inició esta.

Es entonces en 1983, cuando Howard Gardner, psicólogo, investigador y profesor de la Universidad de Harvard expuso su teoría de las inteligencias múltiples, en su libro: *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences*, que abarca 8 inteligencias y que han dado revuelo durante mucho tiempo.

Gardner señaló las siguientes inteligencias que todo ser humano posee, unas en mayor grado que otras; pero que con práctica y estudio puede desarrollarse cada una de ellas. A continuación, se presenta una imagen con las Inteligencias que propuso Gardner.

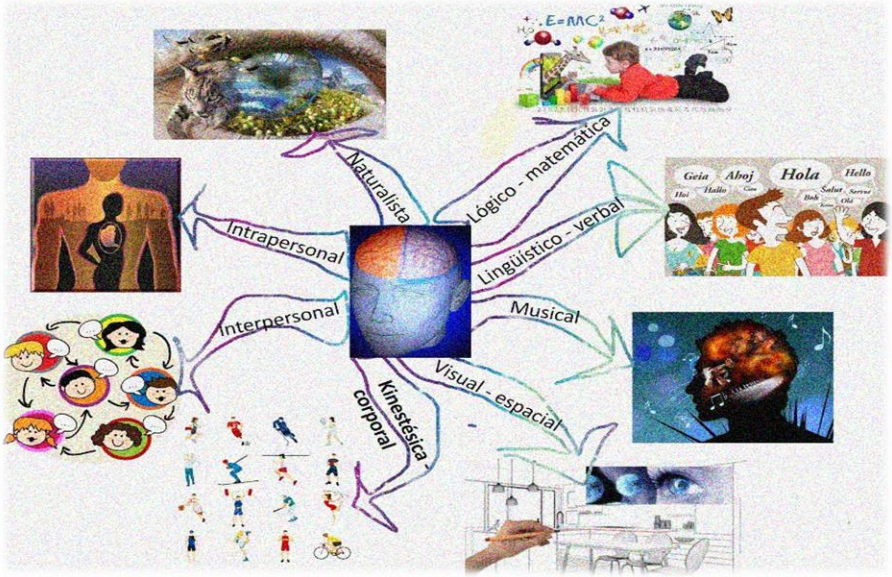


Ilustración 31. Las inteligencias múltiples de Gardner.
Fuente: Elaboración propia con imágenes de fuentes abajo relacionadas.

1. **Inteligencia lógico-matemática**. Es la capacidad de analizar problemas haciendo uso del sentido común primordialmente, llevando a cabo operaciones mentales y anticipando posibles resultados. Algunas habilidades en las que se manifiesta son el razonamiento,

formulación de hipótesis y el cálculo, entre otras. (ver video para mayor explicación: https://youtu.be/52I9uXFvPCM). (imagen: http://tallereduca.com/gardner-inteligencia-matematica-sevilla/

2. **Inteligencia lingüístico-verbal**. Es la capacidad que tiene el ser humano para manejar y estructuras los significados y conceptos, así como las funciones que tienen las palabras y el lenguaje en y durante el proceso de comunicación y difusión de ideas. (para mayor explicación ver el video: https://youtu.be/zGj-BU8-YVc). (imagen: https://sites.google.com/site/conectateyentrenatumente/home/las-inteligencias-multiples/inteligencia-naturalista).

3. **Inteligencia musical**. Como lo mencionó Gardner, se trata de la "capacidad de interpretar, componer y apreciar pautas musicales" que está íntimamente relacionada con captar el tono, ritmo, timbre y saber expresarse usando la música para ello. (para mejor comprensión ver el video: https://youtu.be/tCxqgYJdqF4). (imagen: https://app.emaze.com/@AZTWWWWW#1).

4. **Inteligencia visual-espacial**. Se refiere a la capacidad de saber reconocer, manipular y usar el espacio. En ella se comprenden las habilidades como la discriminación visual, la orientación, el razonamiento espacial, la duplicación de imágenes, así como algunas áreas de la realidad virtual. (ver video para más explicación: https://youtu.be/pMJx5b1RkeU). (imagen: https://www.magisterio.com.co/articulo/que-es-la-inteligencia-espacial-visual (imagen2: https://cecisb.es.tl/ORIGEN-DE-LA-INTELIGENCIA-EMOCIONAL.htm)

5. **Inteligencia kinestésica-corporal**. Consiste en saber usar el cuerpo propio para expresar emociones, jugar, crear, y todas aquellas señales que puedan enviarse corporalmente para comunicar voluntaria o involuntariamente algo. Se manifiesta en habilidades como los deportes, el baile, la mímica y algunas artes. (para mejor entendimiento ver el video: https://youtu.be/hxy4qy7dq_g). imagen: https://mind42.com/public/5493ab46-957a-47da-84e2-b749e49c589a

6. **Inteligencia interpersonal.** En palabras de Gardner es la "capacidad para entender las intenciones, motivaciones y deseos ajenos, y, en consecuencia, la capacidad para trabajar eficazmente con otras personas". Trabajo coordinado y en equipo para el bien común**.** (para mejor explicación, ver el video: https://youtu.be/N6dR54G-VnI). (imagen: https://www.fundacioncadah.org/web/articulo/tdah-actividad-para-entrenar-la-inteligencia-emocional.html)

7. **Inteligencia intrapersonal.** Es saber entenderse a uno mismo, en comprender los sentimientos y las emociones y para interpretar la propia conducta. Se incluyen habilidades muy diferentes como la autorreflexión, metacognición, autopercepción y autoevaluación. (para mayor comprensión, ver el video: https://youtu.be/n0CYKJRLfhA). (imagen: https://sites.google.com/site/conectateyentrenatumente/home/las-inteligencias-multiples/inteligencia-intrapersonal)

8. **Inteligencia naturalista**. Es la capacidad para observar, comprender y entender la naturaleza (flora y fauna) en sus fenómenos naturales físicos, climáticos, químicos y astronómicos. Gardner la define como la "capacidad de distinguir, clasificar y utilizar

elementos del medio ambiente, objetos, animales o plantas". En ella se incluyen habilidades como la observación, planteamiento de hipótesis y principalmente la comprobación de las mismas.
(imagen:https://sites.google.com/site/conectateyentrenatumente/home/las-inteligencias-multiples/inteligencia-naturalista) (para mejor explicación, ver el video: https://youtu.be/lrl5mjmC9d4).

Tiempo después, en 1995, Daniel Goleman tomó las inteligencias interpersonal e intrapersonal y afirma que entre ambas constituyen lo que él llamó la Inteligencia Emocional.

La inteligencia emocional es lo que antes se llamaba sabiduría, madurez, o instinto social.

Han sido muchos los autores que la definieron, pero este concepto tiene un precursor, el concepto de inteligencia social de Thorndike (1920: 228) quien la definió como "la habilidad para comprender y dirigir a los hombres y mujeres, muchachos y muchachas, y actuar sabiamente en las relaciones humanas"[33].

Mas recientemente, Howard Gardner (1983) en su obra "Frames of Mind", evoluciono el concepto de inteligencia a través de la teoría de Inteligencias Múltiples, introduciendo dos tipos de inteligencia muy relacionadas con la competencia social, y hasta cierto punto emocional, la Inteligencia Interpersonal y la Inteligencia Intrapersonal.

Las define como:

Inteligencia Interpersonal: consiste en la capacidad de comprender a los demás: cuales son las cosas que más les motivan, como trabajan y la mejor forma de cooperar con ellos. Los vendedores, los políticos, los maestros, los médicos y los diferentes religiosos de éxito tienden a ser individuos con un alto grado de inteligencia interpersonal.

La **Inteligencia Intrapersonal** por su parte, constituye una habilidad correlativa, vuelta hacia el interior, que nos permite configurar una imagen exacta y verdadera de nosotros mismo y que nos hace capaces de utilizar esa imagen para actuar en la vida de un modo más eficaz.

La Real Academia Española de fine la Inteligencia Emocional (I.E.) como "la capacidad de percibir y controlar los propios sentimientos y saber interpretar los de los demás".

Sin embargo, el concepto fue acuñado por Peter Salovey y John Mayer en 1990, de la siguiente forma: es "la capacidad de controlar y regular las emociones de uno mismo para resolver los problemas de manera pacífica, obteniendo un bienestar para sí mismo y para los demás" (Mayer y Salovey, 1993: 433). Según estos autores el concepto es la fusión de los conceptos de Inteligencia Inter e Intra personal que proponía Gardner[34].

---

[33] Citado por: Jéssyca Enríquez Gamarra. *La inteligencia emocional en el aula*. Monografía en línea, consultada el 3 de diciembre de 2019, en https://www.emagister.com/uploads_courses/Comunidad_Emagister_64862_64862.pdf.
[34] Ídem.

En el 2001, José Antonio Alcázar tocó el tema de la I.E. llamándola Educación de la Afectividad, afirmando lo siguiente: "Es la inteligencia la que debe encauzar y utilizar la fuerza de los sentimientos. Una buena educación sentimental ha de ayudar, entre otras cosas, a aprender, en lo posible, a disfrutar haciendo el bien y sentir disgusto haciendo el mal"[35].

Hoy, a 19 años de esa 'presentación en sociedad', pocas personas de los ambientes culturales, académicos o empresariales ignoran el término o su significado.

En el portal de Psicoactiva.com, cita la definición del trabajo de Daniel Goleman, investigador y periodista del New York Times, quien llevo el tema al centro de atención en todo el mundo, a través de su obra "La inteligencia Emocional" (1995) y la define como: "es la capacidad humana de sentir, entender, controlar y modificar los estados emocionales de uno mismo y también de los demás", el afirma que "la inteligencia emocional es el talento básico para vivir feliz y triunfar.

Según investigaciones recientes, los niños con una I.E. alta aprenden mejor, tienen menos problemas de conducta, se sienten mejor sobre si mismos, tienen mayor facilidad de resistir las presiones de sus contemporáneos, son menos violentos y tienen más empatía, a la vez que resuelven mejor los conflictos.

Otra característica de estos jóvenes es que tienen menos probabilidades de recurrir a conducta autodestructiva, como drogas, alcohol, embarazo adolescente y pandillas, tienen más amigos, gozan de mayor capacidad para controlar los impulsos y son más felices, saludables y exitosos.

Sin embargo, enseñar al joven a controlar sus emociones es diferente que reprimirlas. Esto se convertirá en una tarea mucho más fácil si la educación emocional comienza desde la niñez, si se procura que su entorno familiar sea estimulante, proporcionándole a menudo expresiones de cariño y diciéndole todo aquello que hacer bien y lo que no hace bien las consecuencias que le traerán.

Las personas que poseen habilidades sociales de manejar las relaciones con los demás, además de saber persuadir e influenciar son excelentes negociadores, comunicadores y por tanto son individuos que tienen una gran capacidad para liderar grupos y para dirigir cambios, y son capaces de trabajar colaborando en un equipo creando sinergias grupales.

Así que el saber manejar la inteligencia emocional lleva a tener mejores oportunidades en todos los ámbitos donde se desarrolle el ser humano y como dijo Aristóteles: *"Cualquiera puede enfadarse, eso es muy fácil. Pero enfadarse con la persona adecuada, en el grado exacto, en el momento oportuno, con el propósito justo y de la forma correcta, eso ciertamente, no resulta tan fácil."*

[35] Ibidem.

Videos sobre la I.E. aquí:

1. “Inteligencia emocional y como utilizarla”: https://youtu.be/EC6y0MXADd4;
2. “Inteligencia emocional”: https://www.youtube.com/watch?v=Vu6xM229q9I;
3. “Inteligencia emocional”: https://www.youtube.com/watch?v=qa3yj0p62MY

INTELIGENCIA EMOCIONAL EN LAS AULAS

Si hay un lugar donde la inteligencia emocional encuentra todo su sentido, es en el ámbito educativo, a lo largo de la vida, pasamos muchas horas (años) entre las cuatro paredes de un aula y es ahí donde se supone nos preparan para la vida: para encontrar un buen trabajo en el futuro y para aprender a manejarnos por el mundo y ser medianamente felices.

Sin embargo, la escuela tradicional se ha centrado siempre en lo primero y ha olvidado lo segundo.

Ilustración 32. Relación obtenida con las habilidades sociales aplicadas.
Fuente: https://www.slideshare.net/ANMAPALC/habilidades-sociales-e-inteligencia-emocional

Aprendemos mucho de raíces cuadradas, memorizamos los nombres de la mayoría de las capitales del mundo, muchas ecuaciones de química, muchos fundamentos de leyes y reglamentos, muchos tipos de programas y tecnologías actuales, todas las bases y fundamentos de carreras tanto ingenieriles como de humanidades o inclusive hasta posgrados; pero nadie o muy pocos se ocupan de enseñar que son las emociones, como funcionan, como influyen, como se controlan ni como llevar las relaciones humanas con los demás.

La triste realidad es que la gran mayoría de los seres humanos nunca ha recibido educación sobre inteligencia emocional, ni en las aulas ni fuera de ellas, incluyendo el seno familiar.

Doroteo Luna Castañeda

Afortunadamente, las cosas están cambiando y cada vez más, las autoridades educativas piensan y aprueban y ponen en marcha más en planes integrales, solo falta concientizar a la planta docente completa, de que es de suma importancia y una gran necesidad que se enseñe todo eso desde los niños y hasta los profesores acerca de la inteligencia emocional y sus aplicaciones, así como su desarrollo y crecimiento.

La inteligencia emocional en el alumnado

La empatía, el autocontrol, la empatía, la autoestima, autoconciencia emocional, asertividad, relaciones interpersonales y otras más de las habilidades de la inteligencia emocional, son elementos clave para el desempeño y el papel de los estudiantes en las aulas.

Según los resultados en investigaciones, los alumnos que no desarrollan estas habilidades y que tienen baja inteligencia emocional presentan:

- El peor rendimiento académico.
- La mayor deserción escolar.
- Mayor índice de inadaptabilidad en el aula.
- Problemas de estrés y dificultades emocionales durante sus estudios.
- Menor capacidad de aprendizaje.

En el proceso de aprendizaje de la I.E. se desarrollan varias habilidades, que van desde el conocimiento de uno mismo, la autorregulación, motivación y la empatía, hasta las competencias en cada una de ellas, tal como se muestra en la ilustración 33.

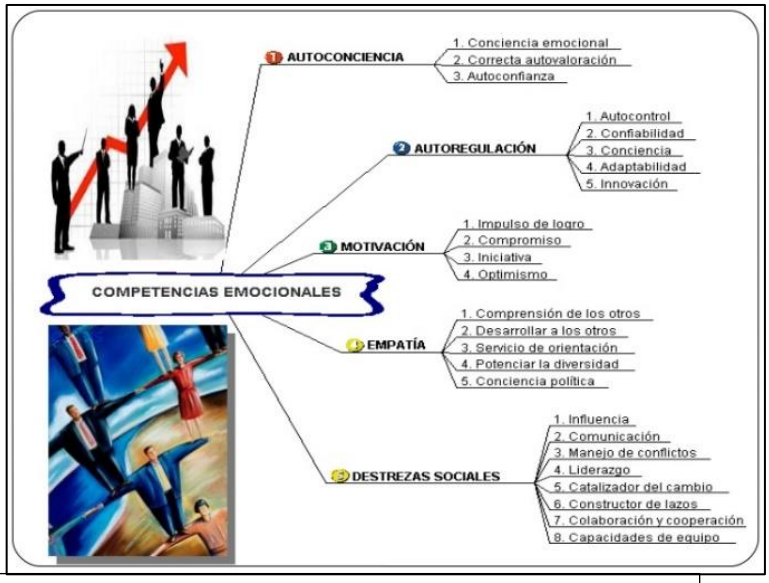


Ilustración 33. Competencias emocionales.
Fuente: https://www.slideshare.net/ANMAPALC/habilidades-sociales-e-inteligencia-emocional

Por otra parte, la revista peruana Gestión, publicó el 20 de septiembre de 2017, las 15 habilidades de un líder con inteligencia emocional, las que explicó la estadounidense **Heather Anderson** en el foro *'Hernessing The Power Of Emotionally Intelligen Leadership'* en Lima, Perú realizado por la Organización Internacional de Lideres Vintage. Distribuidas en cinco grupos de competencias, a saber:

1. Autoaceptación.
    - **a.** Autoestima. Respetándose a sí mismo y al mismo tiempo entendiendo y aceptando las fortalezas y debilidades propias.
    - **b.** Autoactualización. Es la voluntad de tratar, con persistencia, de mejorar uno mismo y comprometerse en la búsqueda de objetivos relevantes y significativos que lleven a una vida más agradable y divertida.
    - **c.** Autoconciencia emocional. Implica reconocer y entender las propias emociones, sabiendo diferenciar las sutilezas en ellas. También se debe comprender la causa de estas emociones y el impacto que tienen en los pensamientos y acciones, así como en los demás.
2. Expresión personal.
    - **a.** Expresión emocional. Es expresar abiertamente nuestros sentimientos de forma verbal y no verbal.
    - **b.** Asertividad. Implica comunicar abiertamente los sentimientos, creencias y pensamientos, y defender los derechos y valores personales de una manera socialmente aceptable, no ofensiva y no destructiva.
    - **c.** Independencia. Es la capacidad de ser autónomo y libre de dependencia emocional en los demás.
3. Interpersonal.
    - **a.** Relaciones interpersonales. Es la habilidad de desarrollar y mantener relaciones mutuamente satisfactorias que se caracterizan por la confianza y compasión.
    - **b.** Empatía. Es reconocer, comprender y valorar como se sienten las otras personas. Implica también ser capaz de expresar la comprensión de la perspectiva y comportamiento de otras personas de una manera respetuosa con los sentimientos de los demás.
    - **c.** Responsabilidad social. Es contribuir voluntariamente a la sociedad, a los grupos sociales, y en general al bienestar de los demás. Implica actuar responsablemente, tener conciencia social y mostrar preocupación por toda la comunidad.
4. Manejo de estrés.
    - **a.** Flexibilidad. Es adaptar las emociones, pensamientos y comportamientos a circunstancias o ideas desconocidas, impredecibles y dinámicas.
    - **b.** Tolerancia al estrés. Implica lidiar con situaciones estresantes o difíciles y creer que uno puede manejar o influenciar las situaciones de forma positiva.
    - **c.** Optimismo. Es un indicador de la actitud propia y perspectiva positiva de la vida. Se trata de mantener la esperanza y resistencia, a pesar de los reveses ocasionales.
5. Toma de decisiones.

a. Resolución de problemas. Es la capacidad de encontrar soluciones a los problemas en situaciones que involucran diversas emociones. Esta incluye la capacidad de entender como las emociones afectan la toma de decisiones.

b. Pruebas de realidad. Es la capacidad de mantenerse objetivo y ver las cosas como realmente son. Implica reconocer cuando las emociones o prejuicios personales pueden hacer que se sea menos objetivo.

c. Control de impulsos. Es la capacidad de resistirse o retrasar un impulso o tentación de actuar e implica evitar comportamientos y decisiones apresuradas.

Educrea, Organismo Técnico de Capacitación con dedicación exclusiva en la Educación, plantea y propone 14 estrategias para estimular el desarrollo de la Inteligencia Emocional en el aula para los estudiantes, se presentan a continuación:

1. Dejar que los jóvenes expresen sus sentimientos y emociones y, como adulto, escuchar y expresar las propias. El autoconocimiento y autoconciencia, capacidad de saber que está pasando en su propio cuerpo y lo que está sintiéndose, son dos de los pilares fundamentales para desarrollar la I.E.

2. Mostrar que la persona con la que está tratándose es importante. A veces las cosas más sencillas de hacer son las que mayor impacto causan en los demás: dar un abrazo, dedicar unos minutos sin mostrar que se está apurado para retirarse, escuchar con atención y comprensión.

3. Enseñar que en la vida no siempre se puede tener lo que se quiere. En ocasiones es posible, aunque es probable que cueste mucho esfuerzo y trabajo. Debe ensenárseles a los niños, adolescentes y jóvenes a esperar hasta que llegue el momento de tener lo que se quiere y, que mientras tanto, se tiene que seguir viviendo de esa manera. Otros pilares de la I.E. son el autocontrol y el autodominio: regular la manifestación de una emoción y modificar el estado de ánimo.

4. Enseñar que cuando se tiene un problema, lo primero que debe hacerse es reflexionar y luego actuar de una forma pacífica, sin lastimar a otras personas para solucionar el problema. Enseñarle al estudiante como afrontar emociones negativas como la ira, el enojo, la rabia y que no lleguen al odio. Es bueno expresar que se está enojado, siempre y cuando se haga de una manera saludable y sin herirse ni hiriendo a otra persona.

5. La capacidad de automotivarse y de motivar a los demás. Tener la habilidad de despertar en sí mismo y en otras personas la estimulación para llevar a cabo acciones o tareas está íntimamente ligada al optimismo y autoestima. Un alumno que recibe reconocimiento raramente será agresivo o pesimista.

6. Cuando se reconocen las actitudes y acciones positivas que los estudiantes realizan, también se debe enseñar con firmeza que algo no está bien cuando una acción es negativa. Ayuda a los educandos a ponerse en el lugar de la otra persona y a pensar cómo se sentiría él en aquella situación. Así, de esa forma, estará favoreciendo el desarrollar la empatía. Enseñarle a pedir perdón. La enseñanza de habilidades empáticas se logra mostrando a los pupilos como prestar atención, saber escuchar y comprender los puntos de vista de los demás.

Doroteo Luna Castañeda

7. En las relaciones sociales, enseñar a los alumnos que la mejor manera de solucionar conflictos es conversando, no agrediendo ni física ni verbalmente a la otra persona. Hacerles ver que hablando se entiende la gente, que deben tomarse en cuenta los diferentes puntos de vista y llegar a acuerdos por convencimiento mutuo, sin imposiciones o represiones. También enseñarles que su influencia personal puede servir para inspirar a otros a comunicar y expresar lo que sienten.
8. Dialogar con los pupilos. Comentar con ellos temas variados les ayudara a comprender la realidad y a desarrollar el juicio crítico. Debe orientárseles explicando las distintas situaciones que se viven en el medio en el que se encuentran o se encontrarán en un futuro no muy lejano.
9. Felicitar al joven cada vez que enfrente una emoción negativa de manera adecuada. Además, ayudara a desarrollar su optimismo y autoestima.
10. No olvidar nunca que la mejor manera de enseñar es mediante el ejemplo. No debe decirse una cosa y después hacer otra.
11. Como docente, se debe tratar a los educandos "como le gustaría que le tratasen ellos", siendo conscientes de cómo se controlan las propias emociones y que actitudes se tienen con los otros, de esa forma, se enseña al alumno como desarrollar estas conductas.
12. Se debe tratar con especial énfasis la habilidad de resaltar los aspectos positivos por encima de los negativos y los objetivos alcanzados antes que las insuficiencias encontradas.
13. Reconocer y nombrar las diferentes emociones, realizando ejercicios prácticos para desarrollar la empatía con los compañeros de clase, fomentando el diálogo y la apertura y, enseñar recursos para controlar la ira y la rabia son algunas de las estrategias que pueden utilizarse por los docentes para fortalecer el desarrollo emocional de sus estudiantes.
14. Saber captar el docente los distintos mensajes que le trasmiten sus educandos, respondiendo a sus intereses y necesidades, favoreciendo la comunicación con ellos y adecuando las estrategias educativas para tratar de integrarlos a todos al proceso de aprendizaje. Las interacciones profesor – estudiante son un espacio socioemocional ideal para la educación afectiva con actividades cotidianas como:
    - **a.** Contar problemas o intercambiar opiniones y consejos.
    - **b.** Recurrir a la meditación en la resolución de conflictos interpersonales entre alumnos.
    - **c.** Contar anécdotas del propio educador sobre como resolvió problemas similares a los que pasan los pupilos en ese momento.
    - **d.** Creación de tareas que permitan vivenciar y aprender sobre los sentimientos humanos como la proyección de películas, la lectura de poesía y narraciones, las representaciones teatrales, entre otras.

Algunas de las didácticas que pueden utilizarse para trabajar lo emocional, y que el docente debe explicar y que además debe ser vivido por los estudiantes desde la emoción, no solo como un dato explicado o un conocimiento más, en el aula son:

1. Uso de fotografías y escenas de la vida diaria, pues son elementos que provocan con bastante facilidad que emerja el mundo emocional.
2. El uso de relatos de cuentos, poesías, las obras literarias, por lo regular están llenas de situaciones emocionales a partir de las cuales se pueden trabajar los contenidos.
3. Juegos de comunicación y expresión emocional.
4. Películas que permitan el análisis de las emociones de los personajes y de las sensaciones que provocan en el espectador.
5. Utilización de técnicas de dramatización o juego de roles.
6. Análisis de mensajes publicitarios como elementos de toma de conciencia respecto del impacto emocional de las imágenes.
7. Música, elemento fundamental que ayuda a mirar hacia dentro centrando la atención en los procesos internos.
8. La utilización del color y la forma.
9. Todas las artes, incluida la danza, proporcionan los medios para expresar los sentimientos y las ideas de maneras creativas y hacen que cualquier experiencia de aprendizaje sea más memorable.
10. La imaginación es el vehículo para el descubrimiento, es un motivador por excelencia del aprendizaje, que suscita una emoción básica: la curiosidad.
11. El aprendizaje cooperativo. Las investigaciones que se han efectuado sobre esta estrategia educativa indican que cuando los educandos aprenden juntos en parejas o en pequeños grupos, el aprendizaje es más rápido, hay mayor retención y los pupilos se sienten más positivos respecto a lo que aprenden.

Con todas estas actividades el estudiante descubre la diversidad emocional, fomenta su percepción y comprensión de los sentimientos propios y ajenos, observa como los sentimientos motivan distintos comportamientos, percibe la transición de un estado emocional a otro, es consciente de la posibilidad de sentir emociones contrapuestas.

Sin embargo, hay que tomar en cuenta y tener presente, que "*Ni la titulación, ni el coeficiente intelectual son garantía de éxito profesional y personal*". **Kenia Montes**.

3 APRENDER A PENSAR

Objetivo. Mostrar información para que el estudiante tenga la facilidad de tener el conocimiento de los tipos de conocimiento y que con ello los aplique en situaciones simuladas, en análisis de casos y principalmente en toma de decisiones.

"Enseñar a pensar es una de las principales tareas de la educación intelectual". ***Enrique Rojas***

Ilustración 1. Aprendiendo a pensar.
Fuente: http://moroleones.com/archivos/627

Antes de entrar a dar a conocer los tipos de pensamientos, se escribe sobre los conceptos involucrados en el tema, así que tenemos las definiciones y conceptos de: **aprender, pensar y pensamiento**, en los siguientes párrafos.

Aprender. La Real Academia Española define la palabra como Adquirir el conocimiento de algo por medio del estudio o de la experiencia".

El aprender implica tres acciones conjuntas para poder lograr el objetivo que se plantea en el aprendizaje:

1. **Observar** (que corresponde a todas las acciones y hechos de lo que sucede alrededor de la persona).
2. **Estudiar (**bien sea autodidacta o por medio de la enseñanza de otros).
3. **Practicar** (este se podría decir que es uno de los aspectos más importantes de este proceso, ya que realizar las acciones observadas y estudiadas, llevan a obtener mayor destreza en las habilidades de aquello que se desea aprender y poder aplicarlo en las situaciones que se presenten en la vida diaria).

Pensar. La RAE muestra siete acepciones de este término que provienen del latín 'pensare' que significa pensar, calcular, y que se aplican dependiendo del contexto de lo que se comunique o esté tratando. Aquí se presentan para conocimiento de ellas.

TABLA I. Definición y ejemplo sobre el término pensar.

No.	Definición	*Ejemplo de uso o contexto*
1	Formar o combinar ideas o juicios en la mente.	*Me asusta lo que pienso.*
2	Examinar mentalmente algo con atención para formar un juicio.	*Piensa bien la respuesta.*
3	Opinar algo acerca de una persona o cosa.	*¿Qué piensas DE él?*
4	Tener la intención de hacer algo.	*Pienso ir mañana.*

5	Formar en la mente un juicio u opinión sobre algo.	*No pienses más EN este asunto.*
6	Recordar o traer a la mente algo o a alguien.	*Me esforzaba en no pensar EN ella.*
7	Tener en consideración algo o alguien al actuar.	*A ver si piensas EN los demás.*

Fuente: Diccionario en línea de la Real Academia Española (2019)

Pensamiento. La RAE para este término tiene ocho acepciones, que igualmente al anterior, proviene del latín 'pensare'. Sin embargo, solo se presentarán algunas de las que se usarían en este contexto, he aquí la relación de ellas:

TABLA II. Acepciones de la definición de la palabra pensamiento.

No.	Definición
1	Facultad o capacidad de pensar.
2	Acción y efecto de pensar.
3	Conjunto de ideas propias de una persona, de una colectividad o de una época.
4	Frase breve de tono serio, que refleja una idea de carácter moral o doctrinal.
5	Propósito o intención.

Fuente: Diccionario en línea de la Real Academia Española (2019)

Pensamiento es toda aquella actividad, acción y creación que realiza la mente y que se trae a la existencia por medio del intelecto. Sin embargo, al ser producción de la mente y ésta siempre tiene actividad, se entiende que el ser humano siempre está pensando en 'algo', ya sea consciente o inconscientemente.

Ciencias que estudian el pensamiento[36]

Aunque todas las ciencias que se conocen están relacionadas y existen a partir del pensamiento, hay algunas que se dedican en particular a estudiarlo.

- **La lógica.** en tanto ciencia formal, se dedica exclusivamente a la formulación de leyes que rigen al pensamiento humano.

- **La filosofía.** vino a dar respuesta a muchas preguntas que se realizaba naturalmente el ser humano, organizando los principios que rigen al conocimiento del mundo, la acción humana y, entre ellas, el propio conocimiento, que se relaciona sustancialmente con el pensamiento.

Ilustración 2. Ciencias que estudian el pensamiento. Fuente: https://psicoportal.com/psicologia-basica/ciencias-auxiliares-de-la-psicologia/

[36] Raffino, María Estela. (diciembre 4, 2019). *"Pensamiento"*. Disponible en https://concepto.de/pensamiento/. Consultado el 30 de diciembre de 2019.

- **La psicología.** es la ciencia que estudia la mente humana y su influencia en la conducta. Esta disciplina junto con la lógica se ha complementado introduciendo la idea de pensamiento lateral. Con él se hace referencia a una clase de pensamiento que solo se puede producir si se rompe con algún patrón rígido, que se encuentra completamente arraigado en nuestro esquema mental.

- **La psiquiatría.** dentro de la medicina, se encarga de analizar los modos de pensamiento y de estudiar y tratar las enfermedades de la mente.

3.1 Tipos de pensamientos

De acuerdo al desarrollo y vida del ser humano, se hace uso de diferentes tipos de pensamiento, los cuales, por su forma de vivirlos y tenerlos, pueden ser:

3.1.1 Pensamiento lógico

Pensamiento lógico. Es aquel que se desprende de las relaciones entre los objetos y procede de la propia elaboración del individuo. Surge a través de la coordinación de las relaciones que previamente ha creado entre los objetos.

Como concepto se tiene que es el pensamiento que garantiza que el conocimiento mediato que proporciona se ajusta a lo real.

Se entiende por pensamiento lógico aquellas formas de razonamiento netamente relacionales, es decir, que involucran objetos reales o abstractos y una serie de relaciones entre ellos.

Es un tipo de pensamiento que proviene de la propia elaboración individual, y que requiere de la elaboración abstracta, hipotética.

Este tipo de razonamiento es fundamental extraer conclusiones validas a partir de un conjunto de premisas determinadas, tal y como en la lógica proposicional o lógica simbólica, que son modelos formales de expresar reflexión.

La estructura del pensamiento, es a lo que se le llama formas lógicas del pensamiento, que son:

1. **El concepto**: reflejo en la conciencia del hombre de la esencia de los objetos o clases de objetos, de los nexos esenciales sometidos a ley de los fenómenos de la realidad objetiva.
2. **Juicios**: un juicio es el pensamiento en el que se afirma o niega algo.

3. **Razonamiento**: es la forma de pensamiento mediante la cual se obtienen nuevos juicios a partir de otros ya conocidos.

Cuando estas formas lógicas del pensamiento se utilizan dentro de la rama de las matemáticas para resolver ejercicios y problemas de una forma correcta, entonces se dice de un pensamiento lógico matemático. El cual comienza a formarse a partir de la niñez cuando tienen que utilizarse procedimientos como la comparación, clasificación, ordenamiento o seriación y otros para resolver problemas sencillos de la vida.

El pensamiento lógico es preciso, justificado y evidente, por lo que representa el ideal para la argumentación, y esta última es clave para toda forma de debate, deducción o comprobación de pensamiento; sobre todo, forma parte de los razonamientos empleados en ámbitos académicos y escolares, siendo clave además para las matemáticas. Por ello el ámbito académico es donde tiene su mayor aplicación.

La pedagogía señala que los maestros deben propiciar experiencias, actividades, juegos y proyectos que permitan que los estudiantes desarrollar su pensamiento lógico mediante la observación, exploración, la comparación y la clasificación de los objetos.

A continuación, se listan actividades y juegos que propician el desarrollo del pensamiento lógico:

1. **El cubo de Rubik**. Consiste en un cubo de seis caras compuestas por nueve cuadrados de colores, capaces de moverse vertical u horizontalmente. El cubo se desordena y luego se intenta recomponer, armando las diversas caras de colores al mismo tiempo a través de movimientos precisos de las caras del cubo.

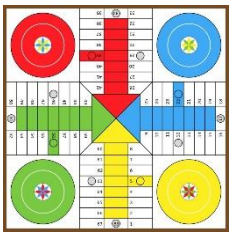
Los rompecabezas. El armado de rompecabezas constituye un fuerte ejercicio del pensamiento lógico y abstracto, en el que se deben considerar formas, colores y relaciones.

2. **Los acertijos**. El acertijo es la descripción ingeniosa, en prosa, de un mensaje que el receptor debe descubrir Son celebres los acertijos zen orientales, en los que el maestro no ponía a prueba la capacidad deductiva del estudiante, sino su lógica para pensar por propios medios la respuesta a un acertijo irresoluble.

HAY 10 PECES EN UNA PECERA:
2 SE AHOGAN
4 NADAN LEJOS
3 MUEREN
¿CUÁNTOS PECES QUEDAN?

3. **Los juegos de categorías**. El estilo de juegos infantiles en los que se deben ordenar objetos en categorías, estableciendo relaciones lógicas entre cada uno y asignándoles categorías dependiendo de sus propiedades específicas.

4. **Las matemáticas**. Todo ejercicio matemático, del tipo que sea, pone en práctica el pensamiento lógico-formal. Existen varios juegos para el ejercicio de las matemáticas y otras áreas, algunos son juegos de mesa como el Monopolio, el Bingo, Parchís, Uno, Tangram, entre otros. También en algunas revistas de pasatiempos como el Sudoku, crucigramas, sopas de letras, encadenados y más.



3.1.2 Pensamiento creativo

¿Qué es?

La RAE define creativo (a) a la persona que posee o estimula la capacidad de creación, invención.

El pensamiento creativo es una forma de pensar de manera rompedora y original, con la que se cran soluciones no existentes a problemas nuevos o antiguos. El concepto está relacionado con la creatividad que puede ser estimulado tanto por un proceso no estructurado como la lluvia de ideas, como por un proceso estructurado como el pensamiento lateral.

Ilustración 3. Pensamiento creativo.
Fuente: https://bookboon.com/blog/wp-content/uploads/sites/5/2018/03/dreamstime_s_94521791.jpg y https://medium.com/@5120181113/el-pensamiento-creativo-una-competencia-del-siglo-xxi-a2c5b7cfab3e

Elementos del pensamiento creativo[37]

Algunos de los componentes del pensamiento creativo más importantes son el pensamiento crítico son:

1. Preguntas socráticas.
2. Cambios de perspectivas o no aceptación de lo establecido.
3. Observar el entorno y la problemática.
4. Anotar las ideas que vayan apareciendo, alguna debe ser la más adecuada.
5. Confianza en sí mismo y la capacidad para resolver el conflicto.
6. Rodearse de personas positivas para que no opaquen la creatividad.
7. Compartir las ideas para que de esa manera puedan desarrollarse de la manera más correcta.
8. No estancarse en la lógica.

Todo ser humano es potencialmente creativo, pues el pensar de forma creativa consiste en pensar en maneras diferentes de encontrar soluciones o tomar caminos diferentes para lograr el mismo objetivo o meta. Implica potenciar el pensamiento lateral o divergente, es decir, abandonar las ideas preconcebidas o preestablecidas.

El pensamiento creativo está presente en todas las tareas o actividades que se realizan a diario. El objetivo que tiene es obtener una serie de ideas o conceptos nuevos, de los cuales no se conoce el resultado, pero que al materializarlos demuestren tener su valor.

Características del pensamiento creativo.

El pensamiento creativo tiene una infinidad de características, ya que el mismo se basa en crear e innovar es muy flexible y sus características igual, algunas de las más relevantes son las siguientes:

- ✓ Es una forma particular e innovadora de pensar y generar soluciones con rapidez.
- ✓ Su propósito es dar la solución más adecuada a cualquier conflicto o situación problemática.
- ✓ Ver más allá de la lógica y de la normalidad que se ve cotidianamente.
- ✓ Innovar siempre.
- ✓ Se aproxima bastante a ser un estilo de vida.

[37] Calderón, Grecia. (marzo 14, 2019). *Pensamiento creativo.* Recuperado el 23 de diciembre de 2019, de https://www.euston96.com/pensamiento-creativo/

- El término de este fue acunado por Howard Gardner.
- Estimula la actividad cerebral.
- La confianza es primordial.
- Mantener la mente alerta.

Aunque el pensamiento creativo tiende a ser original, siempre parte de algo previo. Incluso, las mentes más creativas requieren de una alimentación abundante en información, ya que, a mayor manejo de datos, mayores posibilidades creativas, además que la información puede llegar de cualquier tipo de fuente. Y se espera que:

- Produzca nuevas perspectivas y formas de pensamiento, cuestionando, asociando, desafiando o mezclando ideas.
- Ofrezca soluciones revolucionarias a una problemática establecida.
- Desarrolle plenamente el contenido de las nuevas ideas y sea capaz de prever sus conclusiones y/o aplicaciones.

Algunos ejemplos de pensamiento creativo son:

- Las obras de arte y representaciones estéticas como: pinturas, relatos, poemas, canciones, danzas, piezas teatrales.
- Las recetas originales: gastronómicas, de fabricación de ingredientes, de elaboración de materiales.
- Las soluciones científicas: teoremas matemáticos, ideas revolucionarias, perspectivas innovadoras.
- Las fantasías, los sueños e incluso los juegos infantiles o juegos de video o de mesa.

¿Para qué sirve el pensamiento creativo?

Este pensamiento permite engendrar pensamientos y tener ideas inéditas, pero en realidad sirve para muchas más cosas, he aquí sus utilidades:

1. **Perfeccionar**. Permite encontrar nuevas mejoras para cualquier cosa y descubrir mejores formas de llevar a cabo cualquier acción.
2. **Resolver problemas**. La creatividad también permite descubrir o crear nuevas soluciones, alcanzar conclusiones distintas, u obtener resultados nuevos que sean útiles para remediar o prevenir cualquier cuestión.
3. **Valor añadido**. En la actualidad, las organizaciones al igual que las personas, cada vez aumentan más su competitividad, y eso hace que el valor añadido, el incremento de

beneficio o la generación de oportunidades que puede brindar el pensamiento creativo obtenga mucha importancia.

4. **Motivación**. La creatividad es probablemente la mayor fuente de motivación que puede tener una persona, ya que esta genera la esperanza de encontrar siempre algo mejor, alcanzar logros y obtener una vida más interesante.

Anécdota que sucedió en la vida de Niels Bohr

Cuenta una historia que el profesor quería suspender a un alumno por la respuesta que había dado a un problema de física. La indicación del examen era la siguiente: "Demuestre cómo es posible determinar la altura de un edificio con la ayuda de un Barómetro de Fortín".

El alumno había contestado: Subes a la azotea del edificio con una cuerda muy larga, atas el barómetro en un extremo, y lo descuelgas hasta la base del edificio. Haces una marca en la cuerda, y lo mides. La longitud de la cuerda será igual a la altura del edificio.

El alumno había planteado un dilema con la resolución de ejercicio, realmente su respuesta era correcta. Sin embargo, no había demostrado sus conocimientos de la asignatura, no había empleado en ningún momento la física para responder al problema.

Al estudiante se le dio una segunda oportunidad para resolver el problema, advirtiéndole, que esta vez, debería utilizar sus conocimientos de física para resolver el problema. Pasaron unos minutos y no había escrito nada. Así que el profesor le preguntó si no conocía la respuesta: El estudiante respondió que tenía muchísimas respuestas al problema, que su dificultad era elegir la mejor de todas.

Finalmente, el alumno escribió en su examen: Se sube a la azotea del edificio y se lanza el barómetro al suelo. Se calcula el tiempo de caída, y se aplica la fórmula que vincula el tiempo de caída con la aceleración de la gravedad. Y así se obtenía la altura del edificio.

El profesor, después de leer la respuesta en el examen, preguntó con curiosidad al alumno cuales eran las otras respuestas que estaba barajando. El estudiante contestó a su pregunta con otras tantas formas creativas de responder al problema. Sin embargo, en ninguna de sus respuestas, el alumno había utilizado el barómetro de forma convencional. El profesor le preguntó que si no conocía como se utilizaba un barómetro. ¡Claro que sé cómo se utiliza un barómetro!, contestó, pero en estos años los profesores han intentado enseñarme a pensar.

Éste, es un buen **ejemplo de pensamiento creativo**. Dicen que el estudiante se llamaba Niels Bohr, un físico danés que terminó consiguiendo el premio Nobel de Física[38].

Ejercicios para potenciar el pensamiento creativo.

Ilustración 4. Potenciación del pensamiento creativo. Fuente: https://www.aulaplaneta.com/wp-content/uploads/2015/06/enfamilia123.jpg

Aunque todo ser humano es potencialmente creativo, al parecer la capacidad creativa se dispara al alcanzar un cociente intelectual de 120. De todas maneras, todavía hay esperanza, ya que sabemos que el pensamiento creativo se puede entrenar. A

[38] Garcia Calvo, Irene. (septiembre 23, 2017). *Pensamiento creativo: Qué es, ejemplos, características y 10 ejercicios.* Recuperado el 23 de diciembre de 2019, de https://blog.cognifit.com/es/pensamiento-creativo/.

continuación, se presentan 10 claves para potenciar el pensamiento creativo y que fluyan las ideas con más facilidad.

1. **En el pensamiento creativo todo vale**. Las personas con pensamiento creativo desarrollado no juzgan si las ideas son buenas o malas, simplemente generan nuevas alternativas. A eso es a lo que se ha dado en llamar desinhibición cognitiva. No existen jueces interiores, solo dejan volar la imaginación. La lluvia de ideas es en el que se generan multitud de nuevas ideas.

2. **Relájate**. El pensamiento creativo funciona mejor cuando se está en calma o relajado. Las ondas alfa, presentes durante el estado de relación, son las favoritas del pensamiento creativo. Realiza actividades que permitan a tu mente no centrarse en nada en concreto. Tomar un baño es un ejemplo de tarea que estimulará el pensamiento creativo. También el realizar tareas aburridas durante quince minutos, como copiar números de teléfono, aumenta el pensamiento creativo, según investigadores de la *University of Central Lancashire*.

3. **Despiértate**. Este pensamiento funciona mejor cuando no se está prestando excesiva atención. La concentración no es benéfica para la parte creativa del cerebro, así lo asegura el psicólogo de la Universidad de California en *Irvine, Joseph Kasof*. Y en estudios realizado en la Universidad de *British Columbia* se obtuvo que estar expuesto a un ambiente moderadamente ruidoso en promedio de los 70 decibeles, ayuda a fomentar el pensamiento creativo.

4. **Vuelve a ser un niño**. Ya lo dijo el actor, escritor y humorista John Cleese: "Si quieres trabajadores creativos, dales tiempo suficiente para jugar". Es bien sabido que en la niñez es cuando esta la etapa más desarrollada de la creatividad del ser humano, es por ello que, regresando a esa etapa, el adulto puede volver a ser creativo, pensando en cómo lo haría un niño. Los expertos Patrick Bateson y Paul Martin de la Universidad de Cambridge sostienen que, para ello, hay que perder de vista la recompensa y recuperar el placer del juego por el juego. Un ejemplo claro es la compañía Google que aplica por excelencia este tipo de políticas empresariales, donde los empleados cuentan con toboganes, futbolines, piscinas, y ¡hasta rocódromos!

5. **Haz un collage**. Así como lo harías con recortes de revistas o fotos trata de mezclar las ideas parar crear una nueva y genuina. Si es necesario toma notas y prueba distintos emparejamientos, de esa manera no intervendrá tu juicio consciente. La base de la creatividad reside en ligar aquellos conceptos o pensamientos que aparentemente no tienen relación entre sí, y para que esa estrategia tenga mejor efecto es importante nutrirse de diferentes fuentes, pues hay que enriquecer el día a día con participaciones en varias actividades como cursos, revistas, conciertos, charlas, viajes y más.

6. **Relaciónate mucho y rodéate bien**. Se requiere de muchas perspectivas para enriquecerlo, por ello rodearse de mucha gente de diferentes culturas resulta muy útil para compartir distintas experiencias. No solo codearse con gente nueva y diferente, también se recomienda visitar nuevos espacios o explorar objetos fuera de lo común, pues ellos ayudaran a desarrollar ideas más originales.

Doroteo Luna Castañeda

7. **No tener miedo a fracasar**. A menudo el pensamiento creativo surge de la frustración de no ser capaz de encontrar una respuesta y termina en el ¡**Eureka**! O ***Aha***! Para los anglosajones. Por esa razón no se debe tener miedo a no hallar las respuestas que se buscan a la primera. Es posible que lo que hoy parezca una buena idea mañana no lo sea tanto. En esos casos no dejar que esa situación descorazone. Aprender es experimentar hasta dar con la solución. Tampoco se debe obligar a crear, pues puede bloquear el pensamiento creativo. Si no se encuentra lo que se busca en los cajones mentales, lo mejor que se puede hacer es distraerse y así favorecer que aparezcan cosas nuevas.

8. **Dormir bien**. Es de suma importancia no robarle horas de sueño al cerebro para que el pensamiento creativo este en forma perfecta. Lo recomendable es dormir en promedio 8 horas.

9. **Ser feliz**. La sensación de felicidad favorece la aparición del pensamiento creativo mucho más que la tristeza, ya que cuando se está triste la creación de ideas se inhibe y además se cometen más errores.

10. **Caminar para activar el pensamiento creativo**. Hacer ejercicio en general parece estimular el pensamiento creativo, pero caminar en particular ha demostrado tener un efecto muy benéfico, así lo demostró un experimento realizado en la Universidad de Stanford, en la cual se utilizaron cuatro condiciones experimentales: a) caminar en una cinta de correr interna, b) sentarse mirando una pared blanca; c) caminar al aire libre; y d) sentarse al aire libre. El resultado del experimento fue que quienes estuvieron caminando tuvieron mejores ideas para las situaciones planteas, que quienes estuvieron sentados, lo que significó que no importaba si era al aire libre o en espacio cerrado, el caminar favorece al pensamiento creativo. Por ello, Marily Opezzo, coautora del experimento mantiene que: “caminar no te convertirá en un Miguel Angel, pero si puede ayudarte en las primeras etapas del proceso creativo”.

3.1.3 Pensamiento crítico

El termino pensamiento crítico proviene de los verbos: del latín pensase, que significa “pensar” y del griego krienin, que significa “decidir” o “separar”, así entonces, pensamiento crítico es un proceso que ayuda a organizar u ordenar conceptos, ideas y conocimientos, analizando y evaluando la consistencia de los razonamientos, en especial de las afirmaciones que la sociedad acepta como verdaderas en el contexto de la vida cotidiana.

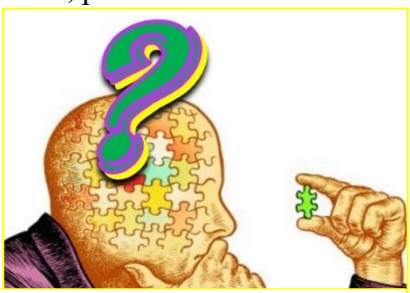


Ilustración 5. El pensamiento crítico.
Fuente: adaptado de https://www.academiadeinversion.com/bases-del-pensamiento-critico/

Para realizar la evaluación puede hacerse a través de la observación, la experiencia, el razonamiento o la aplicación del método científico, ya que el pensamiento crítico exige claridad, precisión, equidad y evidencias, pues intenta evitar las impresiones particulares.

Doroteo Luna Castañeda

En este sentido, se encuentra íntimamente relacionado al escepticismo[39] y a las falacias[40], por ello es imperioso que mediante el proceso que implica el pensamiento crítico, se haga uso del conocimiento y la inteligencia para alcanzar una posición razonable y justificada sobre el tema que se esté tratando.

Los pasos que se debieran seguir y que los especialistas señalan están que

1. Hay que adoptar la actitud de un pensador crítico.
2. Reconocer y evitar los prejuicios cognitivos
3. Identificar y caracterizar argumentos.
4. Evaluar las fuentes de información.
5. Evaluar los argumentos.

Para convertirse en un pensador crítico, es necesario contar con algunas características o habilidades[41] como:

- Capacidad para interpretar tanto ideas como situaciones o datos de diversa índole.
- Habilidad de análisis de lo que tiene ante sí como para evaluar diversos parámetros, entre los que se encuentran las intenciones del autor de las fuentes de información.
- Capacidad de evaluar y analizar las interferencias que se puedan producir.
- Habilidad para explicar los argumentos fundamentales en sus conclusiones.
- No olvidar la propia capacidad de autoanalizarse y examinarse a sí mismo como un método de enriquecimiento.

Ilustración 6. Características del pensador crítico.
Fuente: adaptado de http://pen-cri.blogspot.com/2011/10/caracteristicas-del-pensador-critico.html y de https://www.inconfidence.es/tienda/gestion-conocimiento-8-horas-formativas/

- Tener la capacidad de reflexión, con mentalidad critica siendo capaz de reflexionar sobre las cosas en términos abstractos. Esto es, siendo capaz de asociar la información que llega con el significado a un nivel tanto superficial como profundo, así como las implicaciones que dicha información tiene con respecto al resto de la realidad.
- Ser flexible. Implica la capacidad de dudar de lo que se percibe o se cree percibir sea cierto, aceptando la posibilidad de que existan otras alternativas diferentes de la o las propuestas. Por ello, es necesaria cierta flexibilidad mental que permita visualizar que

[39] Desconfianza o duda de la verdad o eficacia de algo.
[40] Engaño, fraude o mentira con que se intenta dañar a alguien.
[41] Castillero Mimenza, Oscar. (diciembre 31, 2019). *¿Qué es el pensamiento crítico y cómo desarrollarlo?* Recuperado el 3 de enero de 2020 de https://psicologiaymente.com/inteligencia/pensamiento-critico

otras perspectivas diferentes de la habitual pueden ser objetivas y producir los resultados absolutos.

- Tener lógica y detección de sesgos. Consiste en la capacidad de visualizar la lógica o falta de ella en las cosas que se analizan, así como los posibles fallos o sesgos puedan tener las afirmaciones y pensamientos respecto a ellas. Si no se es capaz de detectar aspectos concretos de la argumentación que no se acaben de corresponder con la realidad o a los que les falte explicación, no es posible hacer una crítica fundada.
- Tener dominio sobre la Teoría de la Mente[42]. Es necesario tener en cuenta que todas las afirmaciones y opiniones son elaboradas por seres humanos, que presentan sus opiniones en base a lo que ellos consideran correcto. Así pues, el conocimiento puede estar sesgado incluso a propósito, si se busca con su transmisión un objetivo.
- Capacidad de dudar de todo. Para no aceptar cualquier explicación es necesario ser capaz de cuestionarse la veracidad de esta. Sin embargo, es necesario que las dudas se circunscriban a lo razonable, pues de lo contrario se podría dudar de todo principio existente. Sin embargo, el escepticismo excesivo no llevaría a ninguna resolución.
- Motivación y curiosidad. Para dudar de algo es de gran ayuda que aquello de lo que se duda, sea significativo. Se puede ser crítico con algo que no importe, pero la presencia de una motivación alta y de curiosidad respecto al tema o a los argumentos dados implica que se intentara buscar una solución veraz y justificable.

Actividades y hábitos para potenciar el pensamiento crítico.

1. **Mantener siempre la mente abierta**. Esto, es de lo más complicado, sin embargo, se debe permitir en la mente la aceptación de otras posturas por muy diferentes que sean a la propia.
2. **Entrenar frecuentemente la empatía**. El ponerse en el lugar de los demás, facilita entender como han llegado a sus conclusiones. Algo que puede ayudar a facilitar la empatía es el llevar a cabo el juego de roles, el teatro, o la expresión y comunicación de las emociones y pensamientos a los demás.
3. **Participar activamente en debates**. Como en todo, la mejor forma de aumentar una capacidad es ejercitándola. Así pues, la participación en foros y debates es de gran ayuda, al confrontarse en ellos las opiniones, creencias y datos encontrados por diferentes personas.
4. **Analizar textos y videos**. La revisión de diferentes materiales ayuda a mejorar la capacidad de pensamiento crítico, ya que, a mayor cantidad de información sobre el tema, mejor manera tener diferentes perspectivas e ideas. Puede darse inicio con material

[42] Es la capacidad de tener consciencia de las diferencias que existen entre el punto de vista de uno mismo y el de los demás.

sencillo y con base en elementos subjetivos, como las columnas de opinión o artículos publicitarios. Posteriormente se puede ir incrementando material más técnico y objetivo.

5. **Evitar los efectos de arrastre y del desvalido**. Es muy popular que muchas personas se suman a una opinión debido a que es, o bien a poyada por la mayoría o bien negada por esta. De allí la necesidad de evitar que el pensamiento se vea influido por el hecho de que otros presten más o menos atención al hecho o información en cuestión.
6. **Cuestionar estereotipos**. La sociedad genera constantemente estereotipos respecto a una gran cantidad de temas. Así que, intenta escoger uno de ellos y buscar información que lo ponga en cuestión para ver hasta qué punto sirve para explicar la realidad.
7. **Buscar y comparar elementos contradictorios**. Es muy sencillo encontrar publicaciones sobre temas controvertidos sobre los que no hay una opinión general clara ni absolutamente cierta. Por lo tanto, deben encontrarse, por lo menos, dos opiniones confrontadas y analizar cada una de ellas, eso permite observar que puntos débiles tienen dichas argumentaciones, ayudando a ser capaz de analizar otras informaciones futuras.
8. **Investigar e informarse**. Antes de poder iniciar alguna discusión sobre algo, siempre es importante y necesario saber de qué se está hablando. Estar informado sobre los acontecimientos en el mundo permite poner en perspectiva las informaciones que se reciban del exterior, incluyendo el propio medio por el que se ha informado.
9. **Aprender a separar la información de lo que esta provoque**. Las emociones ayudan a dar un significado interno a lo que sucede y se vive. Sin embargo, en muchos casos provocan que el comportamiento y pensamiento sea únicamente en base a dichas sensaciones. Eso puede llevar a considerar lo que algo hace sentir como única verdad. Lo que redunda en no ser bueno para el objetivo que se pretenda.
10. **Hacer caso a la intuición**. Con todo y lo dicho en el punto anterior, a veces la mente actúa de una forma concreta que no puede explicarse racionalmente. La intuición se conceptualiza en ocasiones como el resultado del procesamiento inconsciente de la información, esto es, como la realización de un análisis interno de la información que a nivel consciente no se ha procesado.

El pensamiento crítico no implica pensar de forma negativo o con predisposición a encontrar defectos y fallos, ni de intentar cambiar la forma de pensar de las personas o reemplazar sus sentimientos y emociones.

El objetivo del pensamiento crítico

El objetivo es evitar las presiones sociales que llevan a la estandarización y al conformismo. El pensador crítico busca entender como reconocer y mitigar o evitar los distintos engaños a los que es sometido en la cotidianeidad. Por ello, desconfía de las fuentes de información como los medios de comunicación, ya que tienden a distorsionar la realidad. La premisa del pensamiento

crítico es dudar de todo lo que se lee o escucha, para acercase con mayor precisión a los datos objetivos[43].

Los elementos del pensamiento crítico.

"Todas las personas piensan, es parte de la naturaleza. Pero, el pensar, por sí solo, es arbitrario, distorsionado, parcializado, desinformado o prejuiciado. De allí que el pensamiento de mala calidad cuesta tanto en dinero, como en calidad de vida. La excelencia en el pensamiento, sin embargo, es ventajosa, pero debe ejercitarse de forma sistemática". ***Revista FOCO. noviembre 20108.***

A continuación, se presentan los elementos del pensamiento crítico, como ejercitarlos y criterios para evaluar el razonamiento[44],[45].

Ilustración 7. Elementos del pensamiento crítico.
Fuente: elaboración propia, basada en la Revista El Educador. *Pensamiento Crítico*, año 4, No. 16, noviembre 2008. Grupo Editorial norma. p. 8.

1. Propósito del pensamiento. Todo pensamiento debe tener uno, así que hay que tomarse el tiempo necesario para expresarlo con claridad. Debe plantearse cuál es el objetivo en cuestión. Distinguir la meta de otros propósitos relacionados. ¿Cuál es el propósito del que está razonando? ¿Está el propósito implícito o explícito? ¿Se justifica?
2. Pregunta en cuestión. Todo pensamiento está enfocado, normalmente, en dar solución a alguna cuestión. Entonces formúlese la pregunta de varias formas para clarificar su alcance. Reduzca la pregunta en subpreguntas. Identifique si la pregunta tiene solo una respuesta correcta, si se trata de una opinión o si requiere que se razone desde diversos puntos de vista. *¿Se establece la pregunta con*

[43] Perez Porto, Julián y Maria Merino. (2008). *Definición de pensamiento crítico*. Disponible en https://definicion.de/pensamiento-critico/. Consultado el 31 de diciembre de 2019.
[44] FOCO. (noviembre 12, 2018). *Elementos del pensamiento crítico.* Recuperado el 3 de enero de 2020 de http://www.revistafoco.com.py/2018/11/12/elementos-del-pensamiento-critico/.
[45] Richard, Paul y Linda Elder. (2003). *La Mini-Guía para el Pensamiento Crítico Conceptos y Herramientas*. Fundación para el pensamiento crítico. Disponible en https://www.criticalthinking.org/resources/PDF/SP-ConceptsandTools.pdf. Recuperado el 3 de enero de 2020.

claridad? ¿Está libre de prejuicios? ¿Está formulada de forma que recoge la complejidad del asunto al cual alude? ¿Existe correspondencia entre la pregunta y el propósito?

3. Supuestos. Todo razonamiento se fundamenta en supuestos. Así que, distinga claramente los supuestos y determine si son justificables. Considere como sus supuestos dan forma o determinan su punto de vista. *¿Demuestra el autor sensibilidad hacia lo que da por hecho o presupone? (En la medida en que esos supuestos pueden ser cuestionados). ¿Usa el autor supuestos dudosos sin atender la problemática inherente a los mismos?*

4. Puntos de vista. Todo pensamiento se hace desde una perspectiva. Entonces, identifique su punto de vista y la perspectiva de la otra persona. Explore otros puntos de vista. Identifique sus fortalezas y debilidades. *¿Demuestra el autor sensibilidad a otros puntos de vista? ¿Considera y responde las objeciones posibles que puedan ofrecer los otros puntos de vista?*

5. Información. Todo pensamiento debe de apoyarse en evidencia. Por lo tanto, limite sus afirmaciones a aquellas fundamentadas por los datos que realmente tenga. Recopile información contraria a su posición. Asegúrese que toda la información usada es clara, precisa y relevante a la pregunta en cuestión. *¿Se citan experiencias, evidencia y/o información esencial al asunto en cuestión? ¿Es la información rigurosa? ¿Atiende el autor las complejidades del asunto?*

6. Conceptos. Siempre que sea posible utilice conceptos e ideas. Determine los conceptos clave y explíquelos con claridad. Considere conceptos alternos o definiciones alternas de los conceptos. Asegúrese que usa los conceptos con precisión. *¿Clarifica el autor los conceptos claves? ¿Se usan y aplican los conceptos adecuadamente?*

7. Interpretación e inferencias. Todo razonamiento contiene inferencias con las cuales se llega a conclusiones. Así que, infiera solo aquello que se desprenda de la evidencia. Verifique que las inferencias sean consistentes entre sí. Identifique las suposiciones que lo llevan a formular sus inferencias. *¿Se explica claramente la línea de razonamiento por la cual se llega a las conclusiones?*

8. Aplicaciones y consecuencias. Todo pensamiento tiene implicaciones y consecuencias. Por lo tanto, esboce las implicaciones y consecuencias de su razonamiento. Establezca las implicaciones positivas y negativas. Considere todas las consecuencias posibles. *¿Se demuestra sensibilidad hacia las implicaciones y consecuencias de la postura asumida?*

Los pasos del desarrollo del pensamiento crítico.

Todo desarrollo requiere de un proceso que consta de varios pasos, este no es excepción, y sus pasos son los que se muestran en la ilustración 8.

Ilustración 8. Pasos del desarrollo del pensamiento crítico.
Fuente: elaboración propia, basada en la Revista El Educador. *Pensamiento Crítico*, año 4, No. 16, noviembre. 008. Grupo Editorial norma. p. 8.

Características de la persona con pensamiento crítico.

Cada elemento que existente presenta peculiaridades en su forma, ya sea en el actuar, ser o existir, y las personas con mucha más razón, pues sus características son muy particulares, sin embargo, las que tienen pensamiento crítico muestran algunas similitudes que en la **ilustración 9** se observan.

Ilustración 9. Características de la persona con pensamiento crítico.
Fuente: Revista El Educador. Pensamiento Crítico, año 4, No. 16, noviembre 2008. Grupo Editorial norma. p. 9.

3.1.4 Pensamiento sistémico

Conceptos y definición de pensamiento sistémico.

El pensamiento sistémico es la "Actividad realizada por la mente con el fin de comprender el funcionamiento de un sistema y resolver el problema que presenten sus propiedades emergentes". Peter Senge. La quinta disciplina. Editorial Granica.

"El pensamiento sistémico o sistemático es un marco conceptual que comprende la realidad como un sistema de objetos interconectados o de subsistemas, por ello procura comprender el funcionamiento y sus propiedades para solucionar un problema"[46].

Jonny Martínez de liderazgoymercadeo.co, conceptualiza el pensamiento sistémico diciendo que "es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar, a diferencia del planteamiento del método científico, que solo percibe partes de este y de manera inconexa"[47].

Otro concepto de pensamiento sistémico: "es un modo de análisis que evalúa todas las partes que se interrelacionan y que a su vez conforman una situación hasta lograr una mayor conciencia de los sucesos y del por qué"[48].

Ilustración 10. El pensamiento sistemico.
Fuente: Adaptación de http://seleccionyevaluacion2017.blogspot.com/2018/09/modelado-estructural-pensamiento.html y https://pensamientocritico.fandom.com/es/wiki/Tipos_de_pensamiento_critico

"El pensamiento sistémico es práctico, porque todos estamos constantemente rodeados de sistemas. Cada persona es un sistema que vive en un mundo de sistemas". ***O´Connor - McDermott***

"El pensamiento sistémico es un método para identificar algunas reglas, algunas series de patrones y sucesos a fin de prepararnos de cara al futuro e influir sobre él en alguna medida. Nos aporta cierto control". ***O´connor-McDermott***

"El pensamiento sistémico es integrador, tanto en el análisis de las situaciones como en las conclusiones que nacen a partir de allí, proponiendo soluciones en las cuales se tienen que considerar diversos elementos y relaciones que conforman la estructura de lo que se define como «sistema», así como también de todo aquello que conforma el entorno del sistema definido". ***Instituto Andino de Sistemas (IAS)***

[46] Raffino, María Estela. (11 de diciembre de 2019) ¿Qué es el pensamiento sistémico? Consultado el 16 de enero de 2020 de https://concepto.de/pensamiento-sistemico/
[47] Juan Carlos Osorio Gomez. (2007). "Introducción al pensamiento sistémico". Programa Editorial Universidad del Valle. Colombia. p. 91. Citado por Jonny Martinez (agosto 3, 2018). "Pensamiento sistémico". Consultado el 16 de enero de 2020, de https://www.liderazgoymercadeo.co/pensamiento-sistemico/
[48] Significados.com. (abril 14, 2017). "Pensamiento sistémico". Consultado el 16 de enero de 2020 de https://www.significados.com/pensamiento-sistemico/

Se trata de una forma de pensamiento desarrollada a lo largo de los últimos setenta años. Aspira a facilitar la comprensión y resolución de patrones, a partir de conceptos comunes en otras disciplinas, como la ingeniería, la biología o la teoría de sistemas.

El término pensamiento sistémico proviene del concepto de sistema, por el cual se entiende cualquier conjunto, organismo o segmento de la realidad que pueda ser descrito en base a sus componentes y la interacción entre ellos, haciendo abstracción del "afuera" del mismo.

El pensamiento sistémico se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes, es una filosofía basada en los sistemas modernos buscando llegar a objetivos tácticos y no puntuales.

En términos de recursos humanos, consiste en pensar como un todo, con el fin de no crear organizaciones fijas sino cambiantes y adaptables a las dificultades.

Características del pensamiento sistémico[49]

El pensamiento sistémico tiene cualidades únicas que lo hacen una herramienta invaluable para modelar sistemas complejos:

- Enfatiza la observación del todo y no de sus partes, ya que se puede tener una visión más amplia de la situación o problema a enfrentar.
- Maneja un lenguaje circular en vez de lineal.
- Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación que generan problemas al discutir situaciones complejas.
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo.
- Abre una ventana en nuestro pensamiento, que convierte las percepciones individuales en imágenes explicitas que dan sentido a los puntos de vista de cada persona involucrada.

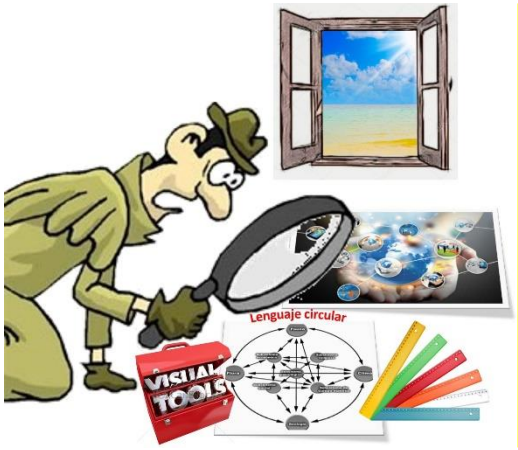


Ilustración 11. Características del pensamiento crítico. Fuente: adaptación con imágenes de Internet.

Metodología del pensamiento sistémico

La metodología de este tipo de pensamiento puede ser tan diversa como posiciones que ocupe el pensador sistémico, cada pensador podrá utilizar una metodología, pero al final el objetivo

[49] EcuRed. (agosto 30, 2019). *Pensamiento sistémico*. Consultado el 17 de enero de 2020. Disponible en https://www.ecured.cu/index.php?title=Pensamiento_sist%C3%A9mico&oldid=3534730.

debe cumplirse y corresponde al entendimiento de la situación problemática, búsqueda de lo necesario para llegar a la mejor solución del problema o problemas que se hayan presentado.

A continuación, se presenta un tipo de metodología como manera de proponer que puede llevarse a cabo, sin que se considere como una receta que deba seguirse a pie juntillas.

1. Tener una visión global del sistema y sus conjuntos. Así, podrá construirse un modelo global donde se observe de manera general el comportamiento del sistema.
2. Comprender las discrepancias en las partes del sistema y su proyección a mediano y largo plazo. Así, se construye un modelo capaz de mostrar el comportamiento que lleva al éxito en el corto plazo y si tiene implicaciones, sean positivas o negativas, en el largo plazo y pueda ayudar a balancear ambos para obtener el mejor producto.
3. Reconocimiento de los subsistemas dinámicos y complejos e interdependientes que, por medio del uso de herramientas especializadas, se permita la construcción de modelos específicos y útiles para la resolución de un problema, sin olvidar y considerar la visión global.
4. Reconocimiento de los elementos medibles y/o no medibles. Este tipo de pensamiento fomenta el uso correcto de indicadores cualitativos y cuantitativos por medio del análisis de situaciones y su integración en el comportamiento global para obtener conclusiones.

Beneficios del pensamiento sistémico

El pensamiento sistémico permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa, negocio o área de trabajo. Sin embargo, al utilizar esta herramienta se simplifica el entendimiento de los procesos internos y su efecto en el ambiente exterior, así como la interacción entre las partes que integran el sistema global reduciendo los problemas a su mínima expresión, brindando soluciones más efectivas y duraderas, así se puede ver en la Tabla III.

Tabla III. Ventajas y desventajas del pensamiento sistemático.

No.	Ventajas	Desventajas
1	Es la base de un razonamiento claro y una buena comunicación, con una forma de profundizar y ampliar el punto de vista.	Al existir personas involucradas en los procesos, no se puede ser exactos.
2	Sirve para ejercer una mayor influencia en la propia vida.	Se escapa a las soluciones lógicas, rápidas y ordenadas.
3	Proporciona métodos más eficaces para afrontar los problemas y mejores estrategias de pensamiento.	En todo hay causa y efecto, y no todo se presenta de forma inmediata, así que eso cambiaria un resultado.

4	Termina con la actitud de "esfuerzo permanente" o de esa forma la reduce considerablemente.	
5	Puede utilizarse para hacer prevenciones y prepararse para el futuro.	
6	Es un instrumento fundamental para guiarse a uno mismo y sin dirigirse a otros con eficacia.	

Fuente: cuRed. Pensamiento sistémico.

El pensamiento sistémico, es "La quinta disciplina", tal como lo escribe Peter Senge en su libro, sin embargo, es la disciplina que integra las demás, fusionándolas como un todo, pero de manera coherente tanto en la teoría como en la práctica. Así pues, el pensamiento sistémico requiere de las otras cuatro disciplinas[50], a saber:

Ilustración 12. Pensamiento sistémico.
Fuente: https://concepto.de/pensamiento-sistemico/

1. La construcción de una **visión compartida**. Esta exhorta a un compromiso a largo plazo.

Ilustración 13. La visión compartida.
Fuente: http://plangerencia.blogspot.com/2014/11/vision-compartida.html

2. Los **modelos mentales**. Estos destacan la apertura necesaria para despojarse de las limitaciones de cómo se ve el mundo.

Ilustración 14. Los modelos mentales.
Fuente: http://www.mujeresdeempresa.com/los-modelos-mentales/

[50] Palma Serrano, Maria del Carmen. (diciembre 12, 2014). *Sinopsis del libro «La Quinta Disciplina»*. Recuperado el 17 de enero de 2020. Disponible en https://www.gestiopolis.com/sinopsis-del-libro-la-quinta-disciplina/

3. El **aprendizaje en equipo**. En esta se desarrollan las aptitudes de los grupos de personas para buscar una imagen más amplia que vaya más allá de las perspectivas individuales.

Ilustración 15. El aprendizaje en equipo.
Fuente: https://competenciasytecnologiaeducativa.files.wordpress.com/2015/11/aprendizaje.png

4. El **dominio personal**. Con él, se estimula la motivación personal para conocer como nuestros actos afectan nuestro entorno y al mundo.

Ilustración 16. El dominio personal.
Fuente: https://blog.benzahosting.cl/servicios/hosting/que-es-hosting-y-dominio

Las leyes[51] del pensamiento sistémico[52]

Analizar de forma sistémica los problemas como un "todo", ayudara a comprender las estructuras recurrentes. No se trata solo de prestar atención a lo evidente, sino también a lo sutil. Peter Senge denomina al pensamiento sistémico: La quinta disciplina, y con ello se involucran algunas leyes, la cuales son:

1. **Los problemas de hoy derivan de las "soluciones" de ayer**. Dar solución a un problema, sin atacarlo de raíz, solo es trasladar el problema a otra parte en un futuro, lo que, para el nuevo lugar y persona, no tendrá sentido y tratará de darle solución y eso se volverá un círculo vicioso, por lo que se debe buscar una solución pensando y analizando todos los ámbitos para aplicar la solución a donde realmente corresponde.
2. **Cuanto más se presiona, más presiona el sistema**. Esto significa que en ocasiones cuanto más se trabaja, más trabajo hay. A este fenómeno, el pensamiento sistémico le da el nombre de "realimentación compensadora". Esto se da cuando las intervenciones bien

[51] Para mayor información, ver los videos en: https://www.youtube.com/watch?v=Qs1vWJmg6uk y https://www.youtube.com/watch?v=UC9cTZPgeFM&t=252s
[52] Senge, Peter M. (2010). La quinta disciplina: el arte y la práctica de la organización abierta al aprendizaje. Trad. Carlos Gardini. Argentina. pp. 77-90.

intencionadas provocan respuestas del sistema que compensan los frutos de la intervención. Por ello, la mayoría sabemos que cuanto más esfuerzo realizamos para mejorar las cosas, más esfuerzo se requiere.

3. **La conducta mejora antes de empeorar**. En esta se puede entender que la respuesta donde las cosas mejoran antes de empeorar es lo que vuelve tan contraproducente las "decisiones políticas"[53]. En los sistemas humanos complejos siempre hay maneras de lograr que las cosas luzcan bien a corto plazo; sin embargo, los efectos de realimentación compensadora llegan inevitablemente, pero más tarde. Eso representa que quizá, el problema parezca solucionado y sin problemas a corto plazo; pero, puede ser que en unos pocos años, se vuelva a presentar, estando ya otra persona en ese lugar.

4. **El camino fácil lleva al mismo lugar**. En una antigua historia sufí, un peatón se encuentra a un borracho gateando bajo un farol callejero. Le ofrece ayuda y averigua que el borracho está buscando las llaves para entrar a su casa. Al cabo de unos minutos pregunta: "¿Dónde se le cayeron?" a lo que el borracho responde que se le cayeron frente a su puerta. "¿Entonces por qué las busca aquí?" pregunta el peatón. "Porque junto a mi puerta no hay luz". Responde el borracho. Quizás encuentre algunas llaves bajo el farol; pero, ¿acaso serán las de su casa? Todos nos sentimos cómodos aplicando soluciones típicas a los problemas, ateniéndonos a lo conocido. A veces las llaves están bajo el farol, pero a menudo están en la oscuridad. Así que, si la solución fuera visible u obvia para todos, tal vez ya la hubieran encontrado.

Ilustración 17. El camino fácil.
Fuente: http://www.desmotivar.com/desmotivaciones/181394_ningun-camino-facil-te-llevara

5. **La cura puede ser peor que la enfermedad**. Esta frase la hemos escuchado miles de veces, cuando a veces se dan soluciones a un problema, que muchas de las veces esas soluciones provocan una adicción al mismo problema. Un ejemplo claro se ve cuando una persona por cuestión de baja autoestima y estrés del trabajo empieza a consumir alcohol para aliviar su problema, sin embargo, eso en un momento dado le aumentara el estrés y a la vez bajara más su autoestima y provocara más daño que bien en la solución que había encontrado.

6. **Lo más rápido es lo más lento**. Otra historia bien conocida es aquella de "la tortuga y la liebre", que, siendo la liebre más rápida, pierde la carrera contra la tortuga. Esto significa que a cada cosa hay que dedicarle el tiempo necesario para que de los frutos esperados. También a cada problema hay que dedicarle su tiempo para encontrarle la mejor solución y que no nos vaya a explotar nuevamente antes de saborear el éxito.

7. **La causa y el efecto no están próximos en el tiempo y el espacio**. Por "efectos" se debe entender a los síntomas obvios que indican la existencia de problemas, como, por ejemplo: el abuso de drogas, desempleo, reducción de pedidos, mermas en las ganancias,

[53] Se refiere a las que se toman en virtud de factores que no obedecen a los méritos intrínsecos de diversos cursos de acción: factores como la extensión de la base de poder, la "buena imagen" o "contentar al jefe".

entre otros. Por "causa", entiéndase a la interacción del sistema subyacente que es la más responsable por la generación de los síntomas, y la cual, una vez identificada, podría conducir a modificaciones que producirían mejoras duraderas. Todo ello significa que la mayoría de las veces, la causa del problema no está cerca de él. Por ejemplo, si hay un problema en el producto, quizá la causa raíz no está en la línea de producción, sino en algo antes de llegar a la línea, quizá en alguno de los materiales. Así que, el primer paso para corregir el problema de disparidad es abandonar la noción de que "causa" y "efecto" están próximos en el tiempo y el espacio.

8. **Los cambios pequeños pueden producir resultados grandes, pero las zonas de mayor apalancamiento a menudo son las menos obvias**. "Principio de la palanca" como lo denominan los pensadores sistémicos. Al afrontar un problema difícil a menudo requiere ver donde se encuentra el punto de apalancamiento, un cambio que con mínimo esfuerzo llevaría a una mejora significativa y duradera. El único problema es que las zonas de alto apalancamiento no son evidentes para la mayoría de los integrantes del sistema. No están "próximas en el tiempo y el espacio" respecto de los síntomas. Eso es lo que vuelve la vida interesante. No hay reglas sencillas para efectuar cambios de alto apalancamiento, pero hay modos de pensar que los facilitan. Sin embargo, se puede pensar en procesos de cambio y no en "instantáneas" o de momento. Esto está relacionado con lo que dijo Arquímedes de Siracusa, en su tiempo: "***dadme un punto de apoyo y moveré el mundo***"

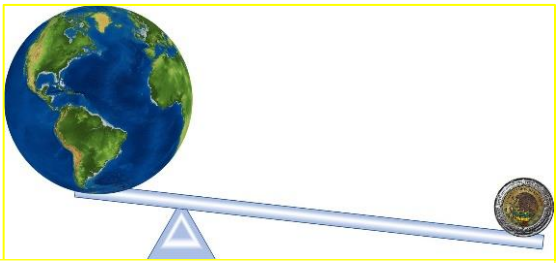


Ilustración 18. Los cambios pequeños producen resultados grandes. Fuente: elaboración propia con imágenes de internet.

9. **Se pueden alcanzar dos metas aparentemente contradictorias**. A veces, los dilemas más enredados dejan de serlo cuando se ven desde la perspectiva sistémica; pues estos, a veces, son producto de un pensamiento por "instantáneas" o de momento y no por proceso. Por ejemplo: durante años los fabricantes norteamericanos creyeron que debían escoger entre bajo coste y alta calidad. Pensaban que los productos de alta calidad requerían costes de manufactura más alta; porque se tardan más tiempo en ensamble, exigen materiales más caros, y suponen controles de calidad más prolongados. Pero no analizaban que los modos de aumentar la calidad y bajar los costes podían ir de la mano a través del tiempo. Poco a poco se fueron dando cuenta que algunas mejoras básicas en los procesos laborales podían evitar la repetición de tareas, reducir la cantidad de inspectores de calidad, reducir las quejas de la clientela, disminuir los gastos de garantía, entre otros. Así comprendieron que podían alcanzar ambas metas: reducir costes y aumentar la calidad al mismo tiempo.

10. **Dividir un elefante por la mitad no genera dos elefantes pequeños**. Los sistemas vivientes poseen integridad. Su carácter depende de la totalidad. Lo mismo vale para las organizaciones y pensamientos; la comprensión de la mayoría de los problemas administrativos o de la vida del ser humano requiere ver la totalidad del sistema que genera dichos problemas. Para entenderlo mejor se hace referencia a una historia sufí que trata de "Los ciegos y el elefante".

Ilustración 19. Dividir un elefante a la mitad no genera dos elefantes pequeños. Fuente: Adaptada de https://estaticos.muyinteresante.es/media/cache/760x570_thumb/uploads/images/article/5536592a70a1ae8d775df449/slide-elefantes.jpg.

En la Antigüedad, vivían seis hombres ciegos que pasaban las horas compitiendo entre ellos para ver quién era el más sabio. Exponían sus saberes y luego decidían entre todos quién era el más convincente.
Un día, discutiendo acerca de la forma exacta de un elefante, no conseguían ponerse de acuerdo. Como ninguno de ellos había tocado nunca uno, decidieron salir al día siguiente a la busca de un ejemplar, y así salir de dudas.

Puestos en fila, con las manos en los hombros de quien les precedía, emprendieron la marcha enfilando la senda que se adentraba en la selva. Pronto se dieron cuenta que estaban al lado de un gran elefante. Llenos de alegría, los seis sabios ciegos se felicitaron por su suerte. Finalmente podrían resolver el dilema.

El más decidido, se abalanzó sobre el elefante con gran ilusión por tocarlo. Sin embargo, las prisas hicieron tropezar y caer de bruces contra el costado del animal. "El elefante –exclamó– es como una pared de barro secada al sol".

El segundo avanzó con más precaución. Con las manos extendidas fue a dar con los colmillos. "¡Sin duda la forma de este animal es como la de una lanza!"

Entonces avanzó el tercer ciego justo cuando el elefante se giró hacía él. El ciego agarró la trompa y la resiguió de arriba a abajo, notando su forma y movimiento. "Escuchad, este elefante es como una larga serpiente".

Era el turno del cuarto sabio, que se acercó por detrás y recibió un suave golpe con la cola del animal, que se movía para asustar a los insectos. El sabio agarró la cola y la resiguió con las manos. No tuvo dudas, "Es igual a una vieja cuerda" exclamo.

El quinto de los sabios se encontró con la oreja y dijo: "Ninguno de vosotros ha acertado en su forma. El elefante es más bien como un gran abanico plano".

El sexto sabio que era el más viejo, se encaminó hacia el animal con lentitud, encorvado, apoyándose en un bastón. De tan doblado que estaba por la edad, pasó por debajo de la barriga del elefante y tropezó con una de sus gruesas patas. "¡Escuchad! Lo estoy tocando ahora mismo y os aseguro que el elefante tiene la misma forma que el tronco de una gran palmera" [54].

[54] Toribio, Judit. (s.f.). Los 6 ciegos y el elefante, cuento popular. Sitio web. Camins de creixement. Consultado el 20 de enero de 2020. Disponible en http://www.caminsdecreixement.com/blog-videos-gestalt/112-los-6-ciegos-y-el-elefante-cuento-popular.html

Seguramente todos los sabios tenían parte de razón, ya que de algún modo todas las formas que habían experimentado eran ciertas, pero sin duda todos a su vez estaban equivocados respecto a la imagen real del elefante.

Para captar mejor lo que se pretende en este texto, ver el video de los seis sabios ciegos y un elefante en la dirección: https://www.youtube.com/watch?v=iKEkwMR8cFQ

11. **No hay culpa**. Por lo general, solemos culpar a las circunstancias externas por nuestros problemas. "Alguien" (los competidores, la prensa, el ánimo inconstante del mercado, el gobierno, la política, los distractores) nos perjudico. En el pensamiento sistémico se muestra que no hay nada externo; nosotros y la causa de nuestros problemas formamos parte de un solo sistema. La cura radica en la relación con nuestro "enemigo".

Obstáculos o barreras del pensamiento sistémico[55].

Si se considera la capacidad de aprender, como un elemento vital para la supervivencia de las organizaciones, también, se puede considerar que las barreras existentes en el proceso de aprendizaje se convierten en los obstáculos que se deben superar si se quiere sobrevivir en el futuro. Por ello, estos también han sido considerados como obstáculos en el camino de ser pensadores sistémicos.

1. **Yo soy mi puesto**. El obstáculo consiste en que las personas asumen que simplemente son la labor que desempeñan, esto es, no se ven como una parte interconectada del sistema, sino como un elemento aislado y su responsabilidad se limita a cumplir "bien" la labor que se le ha asignado. Cuando eso sucede, se pierden las responsabilidades del conjunto y normalmente, se termina obteniendo resultados globales muy por debajo de lo esperado. Entonces, no se deben ver a las personas como el puesto que desempeñan, sino como una parte del engranaje que mueve el proceso y que además capitalicen la sinergia del equipo.
2. **Enemigo externo**. Este obstáculo bien puede considerarse como una derivación del anterior, ya que al no haber una imagen de conjunto y no asumir una responsabilidad global, es fácil que las personas se vean tentadas a culpar de los problemas a agentes externos. Peter Senge lo establece al decir que "cuando nos concentramos solo en nuestra posición, no vemos que nuestros actos trascienden. Cuando esos actos tienen consecuencias que nos perjudican, incurrimos en el error de pensar que estos nuevos problemas tienen un origen externo"[56]. Pero cuando tenemos claridad que somos parte del todo, y que por tanto no hay nada externo, debemos entonces asumir las responsabilidades de manera compartida y más que buscar culpables, lo importante es trabajar en la búsqueda de soluciones.

55 Osorio Gomez. (2007). Obra citada. pp. 51-55
56 Senge, Peter. (1990). La quinta disciplina. Ediciones Granica. Argentina. pp. 30-31.

3. **La ilusión de hacerse cargo**. En el mundo moderno, una de las palabras de moda dentro del ambiente empresarial es la proactividad. Vivimos pregonando que debemos ser más proactivos, que las personas deben hacerse cargo de las situaciones antes que afloren los problemas, pero debemos ser cuidadosos con dicha "proactividad" cuando esta no es más que una "reactividad" disfrazada contra el enemigo externo. En ese sentido, antes de emprender acciones contra el "enemigo externo", o de tomar decisiones "proactivas", hay que analizar las implicaciones de dichas acciones en el sistema total y verificar que efectivamente estamos siendo proactivos y no reactivos. La verdadera proactividad es un producto de nuestro modo de pensar, no de un estado emocional[57].

4. **La fijación de los hechos**. Muchas personas, se inmovilizan buscando hechos que fundamenten o justifiquen los acontecimientos, lo cual no funciona muy bien si tenemos en cuenta, que el pensamiento sistémico no es lineal y que las causas y los efectos se encuentran lejanos en el tiempo y el espacio. No se puede seguir pensando que para cada hecho o acontecimiento existe una causa obvia. Si nos concentramos en los hechos, a lo sumo podemos predecir un hecho antes de que ocurra, para tener una reacción optima. Pero no podemos aprender a crear, que es lo que el pensamiento sistémico necesita para poder generar posibilidad de soluciones a los problemas.

5. **La parábola de la rana hervida**. La mala adaptación a amenazas crecientes para la supervivencia aparece con tanta frecuencia en los estudios sistémicos de los fracasos empresariales que ha dado nacimiento a la parábola de la "rana hervida" o "La rana en una cazuela con agua"[58],[59].

Imagina una cazuela llena de agua, en cuyo interior nada tranquilamente una rana. Se está calentando la cazuela a fuego lento. Al cabo de un rato el agua esta tibia. A la rana le parece bastante agradable, y sigue nadando.

La temperatura empieza a subir. Ahora el agua está caliente. Un poco más de lo que suele gustarle a la rana. Pero ella no se inquieta, y además el calor siempre le produce algo de fatiga y somnolencia.

Ahora el agua está caliente de verdad. A la rana empieza a parecerle desagradable. Lo malo es que se encuentra sin fuerzas, así que se limita a aguantar, a tratar de adaptarse y no hace nada más.

Ilustración 20. La rana hervida.
Fuente: https://lacrisisenergetica.wordpress.com/2013/11/

Así, la temperatura del agua sigue subiendo poco a poco, nunca de una manera acelerada hasta el momento en que la rana acabe hervida y muera sin haber realizado el menor esfuerzo por salir de la cazuela.

Si hubiéramos sumergido de golpe en una cazuela con el agua a 50 grados, de una sola zancada ella se habría puesto a salvo, saltando fuera del recipiente.

---

[57] Ibid.
[58] Clerc, Oliver. (2005). *La rana en una cazuela con agua: ¿estamos ya medio hervidos?* Editions Lattés. Trad. J.A. Bravo. Maeva (2007). España. pp. 13-16.
[59] Rubin, Marty. (1987). *The boiled frog syndrome: a novel of love, sex and politics*. Alyson Publications, Inc. U.S.A. p. 52.

Doroteo Luna Castañeda

El mensaje de esta historia es simple, pero inquietante para nosotros y nuestras organizaciones. No estamos preparados para cambios sutiles y graduales. Generalmente reaccionamos a grandes cambios, eventos significativos. Por ejemplo: si de pronto se ve una disminución en las ventas de un 10 o más por ciento, se reaccionara para buscar soluciones o causas que lo provocaron; pero, si la disminución es leve, menos del uno por ciento, posiblemente ni se le de valor al suceso y si eso continua de esa forma, sucederá lo mismo que a la rana, caerá la empresa y morirá porque cuando se dé cuenta, ya no se podrá recuperar y quiebra.

Por ello, se debe estar al pendiente de todos los cambios por sutiles que puedan ser, sabiendo que en el pensamiento sistémico eso puede llevar a generar una perdida considerable en un futuro, se deben ir buscando causas y efectos para atacar justo en el momento para detener cualquier problema que pudiera presentarse en el largo tiempo.

6. **La ilusión de que "se aprende con la experiencia"**. La experiencia directa es un potente medio de aprendizaje, pues hemos aprendido a comer, gatear, a caminar y a comunicarnos mediante ensayo y error. Realizábamos un acto y de inmediato se notaban las consecuencias de ese acto. Pero, ¿Qué sucede cuando llevamos a cabo algo y no aparecen las consecuencias de inmediato y por un buen tiempo siguen sin aparecer? "Cada uno posee un "horizonte de aprendizaje", una anchura de visión en el tiempo y el espacio, dentro del cual se evalúa nuestra eficacia. Cuando los actos tienen consecuencias que trascienden el horizonte de aprendizaje, se vuelve imposible aprender de la experiencia directa"[60]. Las decisiones críticas de una organización, tienen consecuencias en diferentes y distantes partes del sistema, e igual, se producen muy adelante en el tiempo. Por eso, no siempre se puede aprender de la experiencia y se debe hacer análisis sobre las posibles consecuencias futuras y tener planes de contingencia aplicables para tomar decisiones mejores a tiempo.

7. **El mito del equipo administrativo**. Frecuentemente se observa en las organizaciones la conformación de grupos altamente calificados para resolver problemas estratégicos, donde realmente lo que sucede es que cada cual busca solo salvar su territorio. "La mayoría de los equipos administrativos ceden bajo presión […]. El equipo puede funcionar muy bien con problemas rutinarios. Pero cuando enfrenta problemas complejos que pueden ser embarazosos o amenazadores, el espíritu de equipo se va al traste"[61].

   Cuando se plantean preguntas como ¿Cuándo fue la última vez que una persona de la organización de usted fue recompensada por plantear difíciles preguntas acerca de la actual política de la compañía, en vez de resolver problemas urgentes? Posiblemente no haya respuesta ni pronta ni real, pues la incertidumbre o la ignorancia apoyan el aprendizaje de protección contra el dolor de manifestarlas. Por lo tanto, ese proceso bloquea la comprensión de aquello que amenaza. Lógicamente, "[…]la consecuencia de

[60] Senge, Peter. ob. cit. p. 35.
[61] Chris Argyris. (1990). Citado por Peter M. Senge. *La quinta disciplina*. Ediciones Granica. Argentina. p. 37.

ello es a lo que Argyris llamó "incompetencia calificada": equipos llenos de gente increíblemente apta para cerrarse al aprendizaje"[62].

3.2 Pensamiento inductivo, deductivo y abductivo

El tema que nos ocupa en este momento trata de dos tipos de pensamiento (razonamiento) como son el inductivo y deductivo, así que iniciaremos con las definiciones o conceptos.

Razonamiento[63]: es el proceso mental y las consecuencias de razonar, es decir, la actividad que consiste en la organización y la estructuración de ideas para alcanzar una conclusión.

Deductivo[64]: es lo proveniente de la deducción, esto es, el método lógico que lleva desde lo universal hasta lo particular.

Inductivo[65]: es lo que está vinculado a la inducción, o lo que es, el proceso que lleva a obtener una conclusión general a partir de premisas especificas o particulares.

Ilustración 21. Pensamiento deductivo. Fuente: https://www.crianzapositiva.org/single-post/2011/01/01/Pienso-luego-act%C3%BAo

Razonamiento deductivo: "es la capacidad de razonar de acuerdo con los principios de la lógica deductiva. Lógica deductiva es la que se ocupa de la validez de los argumentos: un argumento deductivo es válido solo y cuando su conclusión se sigue de sus premisas como consecuencia necesariamente lógica de ellas"[66]

Características de pensamiento o razonamiento deductivo.

Los argumentos deductivos son:

1. Explicativos, no llegan a nueva información, sino que verifican la existente; ya que la información de la conclusión está incluida en las premisas.
2. Sus conclusiones pueden ser validas o invalidas.
3. Se utilizan en la lógica y en la matemática,

[62] Ídem.
[63] Pérez Porto, Julián y Ana Garde. ((2015). *Definición de razonamiento deductivo*. Consultado el 22 de enero de 2020, de https://definicion.de/razonamiento-deductivo/
[64] Ídem.
[65] Pérez Porto, Julián y Ana Garde. ((2015). *Definición de razonamiento inductivo*. Consultado el 22 de enero de 2020, de https://definicion.de/razonamiento-inductivo/
[66] Nickerson Raymond, y otros. (1994). *Enseñar a pensar. Aspectos de la aptitud intelectual*. Ed. Paidós. Barcelona, España. p. 136.

Elementos del pensamiento deductivo[67]

El pensamiento o razonamiento deductivo para poder ser comprendido de mejor manera cuenta con algunos elementos tales como: el argumento, la proposición, la premisa, la conclusión, el axioma y las reglas de inferencia.

1. **Argumento**. Se trata de una razón o prueba que permite efectuar la justificación o la refutación de algo, para afirmar que es verdadero o falso, o para convencer al otro de algo que aseveramos o negamos. En otras palabras, es un discurso que tiene un objetivo muy claro y permite expresar un razonamiento de forma oral o escrita.
2. **Proposición**. Es cada una de las entidades que portan los valores de verdad. Significa que indican en que grado una declaración es verdadera.
3. **Premisa**. En lógica, es la proposición o proceso de un razonamiento que genera el argumento para desarrollar una conclusión.
4. **Conclusión**. "Es la proposición que se deduce a partir de las premisas de una argumentación. En este sentido, si el argumento que usamos es válido, entonces las premisas deberán implicar la conclusión, pero para que una conclusión sea válida, debe estar basada en premisas verdaderas"[68].
5. **Axioma**. Es la verdad incuestionable universalmente valida y evidente, que se utiliza a menudo como principio en la construcción de una teoría o como base para una argumentación. Deriva del sustantivo griego αξίωμα, que significa 'lo que parece justo' o 'lo que se considera evidente, sin necesidad de demostración'[69].
6. **Reglas de inferencia**, también conocidas como "**reglas de transformación**", son formas lógicas o funciones que toman premisas para analizar su sintaxis y arrojar una o más conclusiones.

   Algunas de las reglas son:

   a) **Modus Ponendo Ponens** (MPP) = "Modo que Afirmando Afirma";
   b) **Modus Tollendo Tollens** (MTT) = "Modo que negando niega";
   c) **Modus Tollendo Ponens** (MTP) = "Modo Negando Afirma";
   d) **Ley de Adjunción** (A) o **Ley de Conjunción** (LC);
   e) **Ley de Simplificación** (S)
   f) **Silogismo Hipotético** (SH)
   g) **Ley de Morgan** (LM)
   h) **Dilema Constructivo** (DC)

---

[67] Pérez Porto, Julián y Ana Garde. ob. cit. *Definición de razonamiento deductivo*.
[68] Significados.com. (agosto 21, 2015). "*Conclusión*". Consultado el 24 de enero de 2020, en https://www.significados.com/conclusion/
[69] Significados.com. (marzo 27, 2016). "*Axioma*". Consultado el 24 de enero de 2020, en https://www.significados.com/axioma/

i) **Ley de la Adición** (LA)
j) **Ley de la Bicondicional** (LB).

Para más información, ver los siguientes cinco videos[70] en:

https://www.youtube.com/watch?v=OuHYh1Xw5no; leyes a, b, c, y d.
https://www.youtube.com/watch?v=s7_mWDTgYy4; leyes e, f, g.
https://www.youtube.com/watch?v=LtzqoInTzvE; leyes h, i, j.
https://www.youtube.com/watch?v=yWBQN1dhUlU; ejercicios.
https://www.youtube.com/watch?v=ij_J73Uc43c; resolución de problemas.

TABLA IVA. Reglas de inferencia.

Regla de inferencia	Tautología	Nombre
p $p \to q$ $\therefore q$	$((p \wedge (p \to q)) \to q$	Modus ponens
$\neg q$ $p \to q$ $\therefore \neg p$	$((\neg q \wedge (p \to q)) \to \neg p$	Modus tollens
$(p \vee q) \vee r$ $\therefore p \vee (q \vee r)$	$((p \vee q) \vee c) \to p \vee (p \vee q)$	Asociativas
$p \wedge q$ $\therefore q \wedge p$	$(p \wedge q) \to (q \wedge p)$	Conmutativa
$p \to q$ $q \to p$ $\therefore p \Leftrightarrow q$	$((p \to q) \vee (q \to p)) \to p \Leftrightarrow q$	Ley de proposiciones bicondicionales
$(p \wedge q) \to r$ $\therefore p \to (q \to r)$	$p \to (q \to r)$	Exportación
$p \to q$ $\therefore \neg q \to \neg p$	$(p \to q) \to (\neg q \to \neg p)$	Transposición o ley del contrarrecíproco
$p \to q$ $q \to r$ $\therefore p \to r$	$((p \to q) \wedge (q \to r)) \to (p \to r)$	Silogismo hipotético
$p \to q$ $\therefore \neg p \vee q$	$(p \to q) \to (\neg p \vee q)$	Implicación material

Fuente: Kenneth H., Rosen. (2002). *Discrete Mathematics and its Applications*, 5.ª edición. Mc Graw Hill. U.S.A. p. 58. Citado por Wikipedia en: https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Reglas_de_inferencia.

[70] Quispe Paco, Marcos. (marzo 21, 2014). *Inferencia lógica*. Universidad Autónoma Gabriel René Moreno, Santa Cruz Bolivia.

TABLA IVB. Reglas de inferencia. (Continuación)

Regla de inferencia	Tautología	Nombre
$\begin{array}{r} (p \vee q) \wedge r \\ \hline \therefore (p \wedge r) \vee (q \wedge r) \end{array}$	$((p \vee q) \wedge r) \rightarrow ((p \wedge r) \vee (q \wedge r))$	Distributiva
$\begin{array}{r} p \rightarrow q \\ \hline \therefore p \rightarrow (p \wedge q) \end{array}$	$p \rightarrow (p \wedge q)$	Absorción
$\begin{array}{r} p \vee q \\ \neg p \\ \hline \therefore q \end{array}$	$((p \vee q) \wedge \neg p) \rightarrow q$	Silogismo disyuntivo
$\begin{array}{r} p \\ \hline \therefore p \vee q \end{array}$	$p \rightarrow (p \vee q)$	Adición
$\begin{array}{r} p \\ \hline \therefore p \wedge q \end{array}$	$p \rightarrow (p \wedge q)$	Adjunción
$\begin{array}{r} p \wedge q \\ \hline \therefore p \end{array}$	$(p \wedge q) \rightarrow p$	Simplificación
$\begin{array}{r} p \\ q \\ \hline \therefore p \wedge q \end{array}$	$((p) \wedge (q)) \rightarrow (p \wedge q)$	Conjunción
$\begin{array}{r} p \\ \hline \therefore \neg\neg p \end{array}$	$p \rightarrow (\neg\neg p)$	Doble negación
$\begin{array}{r} p \vee p \\ \hline \therefore p \end{array}$	$(p \vee p) \rightarrow p$	Simplificación disyuntiva
$\begin{array}{r} p \vee q \\ \neg p \vee r \\ \hline \therefore q \vee r \end{array}$	$((p \vee q) \wedge (\neg p \vee r)) \rightarrow (q \vee r)$	Resolución

Fuente: Kenneth H., Rosen. (2002). *Discrete Mathematics and its Applications*, 5.ª edición. Mc Graw Hill. U.S.A. p. 58. Citado por Wikipedia en: https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Reglas_de_inferencia.

Ejemplos de razonamiento deductivo.

Premisa mayor o p1: **"Todos los seres humanos, en algún momento, morirán".**
Premisa menor o p2: **"Bruno es un ser humano".**
Conclusión: **"Bruno, en algún momento, morirá".**

Representado en fórmula queda así: $\begin{array}{r} p \rightarrow q \\ p \\ \hline q \end{array}$

Como se puede apreciar, la conclusión **"Bruno, en algún momento, morirá"** deriva directamente de la premisa original que es universal **"Todos los seres humanos, en algún momento, morirán".**

Doroteo Luna Castañeda

Sin embargo, es importante tener en cuenta que el razonamiento deductivo puede ser válido en su forma, pero derivar en una conclusión falsa al partir de una premisa que no sea verdadera: por ejemplo:

Premisa 1: **"Todas las mujeres son de piel morena".**
Premisa 2: **"Aracely Arámbula es mujer".**
Conclusión: **"Aracely Arámbula es morena".**

En formula queda de la siguiente manera: $\dfrac{\begin{matrix} p \rightarrow -q \\ p \end{matrix}}{q}$

En este ejemplo, la deducción es lógica, pero la premisa original o mayor es falsa, lo que lleva a una conclusión falsa; por lo tanto, en la fórmula para que fuera verdadera, q debiera ser -q.

Como se ha podido apreciar en los dos ejemplos, el razonamiento deductivo no siempre nos lleva a una conclusión verdadera; así mismo, no siempre ofrece información detallada o precisa, a pesar de partir de lo general para llegar a lo particular.

Razonamiento inductivo: es aquel que "consiste en considerar varias experiencias individuales para extraer de ellas un principio más amplio y general"[71].

Es un tipo de razonamiento que se basa fundamentalmente en dos aspectos:

1. En la semejanza que hay entre los objetos por medio de la **OBSERVACIÓN.**
2. En suponer que un suceso puede volver a ocurrir teniendo en cuenta que en condiciones similares ha sucedido, revisando la **EXPERIENCIA**.

Para más información, ver el video: https://www.youtube.com/watch?v=89KwYAqyc2c del minuto 4:09 a 13:33

Según Napolitano Antonio un razonamiento inductivo[72] es aquel de conclusión probable. Es decir, dadas las determinadas premisas, la conclusión que de ellas se infiere es únicamente probable.

Ilustración 22. Pensamiento inductivo.
Fuente: https://mattemagic.wordpress.com/tipologia/problemas-de-razonamiento-inductivo/

[71] Pérez Porto, Julián y Ana Garde. ob. cit. *Definición de razonamiento inductivo.*
[72] Napolitano, Antonio. (1989). *Lógica Matemática*. Editorial Biósfera. Caracas, Venezuela.

Ejemplo: El 80% de los mexicanos son aficionados al futbol.

Remiro es mexicano.

Es muy probable que Ramiro sea aficionado al futbol.

El hecho de que el 80% de los mexicanos sea aficionado al futbol es verdad, y Ramiro que es mexicano también es verdad, no se niega, entonces, que necesariamente Ramiro tiene que ser aficionado al futbol: sin embargo, puede ser que este dentro del 20% que no lo es. Luego entonces, la conclusión puede ser únicamente probable y nunca segura. Así que, por probabilidad estadística, es más probable que Ramiro este dentro del 80% que dentro del 10%.

Características del pensamiento o razonamiento inductivo.

Las características de los argumentos inductivos son:

1. Son aumentativos, pueden generar nuevo contenido porque la conclusión posee más información de la que existe en las premisas.
2. Presentan un grado de validez: son probables o poco probables. No poseen una base lógica, la validez de las premisas no garantiza la validez de la conclusión.
3. Son útiles en la ciencia y para formular nuevas hipótesis a través de datos empíricos.
4. Es opuesto al razonamiento deductivo.
5. Utiliza tres elementos (tablas) para aplicar el razonamiento:
    a. La tabla de presencia, en ella se colocan los hechos que evidencian el fenómeno.
    b. La tabla de ausencia, aquí se escriben los sucesos que no se dan en el fenómeno.
    c. La tabla de grados, donde se muestran los hechos que aparecen en el fenómeno y sus intensidades.
6. Se da la observación de hechos detallados y luego se propone una ley que explique el por qué se dan en forma regular.

Ejemplo de tabla de presencia[73]:

Tabla de presencia		
Casos o hechos	**Fenómeno o naturaleza**	**Circunstancias**
1	Intoxicación	Mujer, 40 años, vestido rojo, pelo rubio, ojos marrones, nacionalidad argentina, comió carne…
2	Intoxicación	Hombre, 25 años, pelo castaño. Camisa negra, pantalón azul, ojos verdes, nacionalidad mexicano, comió carne…
3	Intoxicación	Niño, 5 años, remera verde, pantalón verde, pelo castaño, nacionalidad paraguayo, comió carne…
4	Intoxicación	Mujer, 20 años, remera blanca, pollera negra, pelo marrón, nacionalidad estadounidense, comió carne…
5	Intoxicación	Mujer, 70 años, vestido floreado, pelo canoso, nacionalidad chilena, comió carne…

Ejemplo de tabla de ausencia[74]:

Tabla de ausencia Se utiliza para refutar o reforzar la tabla de presencia. Analiza los casos en los que no se dio el fenómeno.		
Casos o hechos	**Fenómeno o naturaleza**	**Circunstancias**
1	Sin Intoxicación	Mujer, 33 años, pelo castaño, vestido naranja, sentada en mesa número 1, **no comió carne**…
2	Sin Intoxicación	Hombre, 44 años, pelo negro, camisa verde, pantalón azul, sentado en mesa número 5, **no comió carne**…
3	Sin Intoxicación	Niña, 5 años, vestido azul, pelo rubio, sentada en mesa número 3, **no comió carne**…
4	Sin Intoxicación	hombre, 20 años, pelo rubio, remera blanca, pantalón negro, sentado en la mesa número 20, **no comió carne**…
5	Sin Intoxicación	Mujer, 63 años, camisa roja, pollera azul, pelo negro, sentada en la mesa número 1, **no comió carne**…

[73] Bustamante Padilla, Belén. (noviembre 22, 2011). El método inductivo: epistemología y evolución del pensamiento científico. Presentación PPT. Diapositiva 13. Universidad Nacional del Tucumán. Recuperada el 27 de enero de 2020, de https://slideplayer.es/slide/7405679/

[74] Bustamante Padilla. Ob. Cit. Diapositiva 14.

Ejemplo de tabla de grado[75]:

Tabla de grado Aquí hay una varianza de causa y efecto. Se presentan distintos grados del fenómeno.		
Casos o hechos	**Fenómeno o naturaleza**	**Circunstancias**
1	Intoxicación leve	Mujer, 24 años, soltera, ama de casa, **comió 100 gramos de carne**…
2	Intoxicación	Hombre, 50 años, casado, mecánico, **comió 300 ramos de carne**…
3	Intoxicación	Mujer, 30 años, casada, docente, **comió 500 gramos de carne**…

Ejemplos de razonamiento inductivo.

Ejemplo 1:

Premisa 1: En mi casa hace calor.
Premisa 2: En la casa del vecino hace calor.
Premisa 3: En la casa a una cuadra de mi casa hace calor.
Conclusión: En la colonia donde vivo hace calor.

Ejemplo 2:

Premisa 1: Juan sale al frio sin abrigarse y se enferma.
Premisa 2: Eloísa sale al frio sin abrigarse y se enferma.
Premisa 3: Barbara sale al frio sin abrigarse y se enferma.
Conclusión: si una persona sale al frio sin abrigarse se enferma.

Ejemplo 3:

Premisa 1: el maestro X del grupo H aplica examen el viernes.
Premisa 2: el maestro Y del grupo H aplica examen el viernes.
Premisa 3: el maestro Z del grupo H aplica examen el viernes.
Conclusión: todos los maestros del grupo H aplican examen los viernes.

[75] Bustamante Padilla. Ob. Cit. Diapositiva 15.

Ejemplo 4:

Armando sale de su casa a las 6:00 a.m. y siempre llega a tiempo a su primera clase, por lo que asume que siempre que llegara a tiempo si sigue saliendo a esa hora.
Tipos de razonamiento inductivo.

Todo lo anterior de acuerdo con Antonio Napolitano, todas son probabilidades de que así lo sea, sin embargo, también plantea que hay dos tipos de razonamiento inductivo: el completo o perfecto y el incompleto o imperfecto. Veamos:

El razonamiento inductivo completo o perfecto es: cuando en las premisas se incluyen todos los casos particulares, específicamente todos los casos individuales de la generalización correspondiente.

Por ejemplo: Bertha tiene 6 hijos: Pedro, Pablo, Juana, Patricia, Samuel y Samantha.

Pedro estudio ingeniería civil.

Pablo estudió ingeniería electromecánica.

Juana estudió ingeniería industrial.

Patricia estudió ingeniería empresarial.

Samuel estudió ingeniería electrónica.

Samantha estudió ingeniería en nanotecnología.

Por lo tanto, todos los hijos de Bertha son ingenieros.

El razonamiento inductivo incompleto o imperfecto es: cuando en las premisas se incluyen algunos de los casos particulares, más aun, casos individuales de la generalización correspondiente.

Veamos algunos ejemplos.

Ejemplo 1:

El oxígeno se dilata con el calor.
El hidrogeno se dilata con el calor.
El nitrógeno se dilata con el calor.
El helio se dilata con el calor.
Entonces, todos los gases se dilatan con el calor.

Ejemplo 2:

El hierro se dilata con el calor.
El plomo se dilata con el calor.
El cobre se dilata con el calor.
El aluminio se dilata con el calor.
Luego, todos los metales se dilatan con el calor.

Pensamiento (razonamiento) abductivo:

Antes de entrar en más detalles acerca de este pensamiento o razonamiento, se presenta la definición de abducción.

La abducción, o inferencia a la mejor explicación, es una forma de injerencia que va desde los datos que describen algo hasta una hipótesis que explica o explica mejor los datos. Por lo tanto, la abducción es un tipo de teoría o inferencia interpretativa"[76].

Según Peirce, "la abducción o retroducción, es un proceso inferencial que está relacionado con la generación de hipótesis, ya sea en el razonamiento científico, ya sea en el pensamiento ordinario. Es el proceso de razonamiento mediante el cual se engendran las nuevas ideas, las hipótesis explicativas y las teorías científicas. […]"[77]

Con respecto a la filosofía, "un razonamiento abductivo (del latín abductio, palabra compuesta por ab = desde lejos, y ducere = llevar) es un tipo de razonamiento que a partir de la descripción de un hecho o fenómeno ofrece o llega a una hipótesis, la cual explica las posibles razones o motivos del hecho mediante las premisas obtenidas"[78].

Peirce ejemplificó los tres modos de inferencia por medio de unas "alubias"[79]. El caso es el siguiente: *imagínese que se entra en una habitación en la que sobre una mesa hay varios sacos con alubias. Nos acercamos a un saco sabiendo que contiene solamente alubias blancas. Extraemos un puñado y, antes de mirar/o, podemos afirmar con toda seguridad que todas las alubias del puñado serán blancas*.

[76] Josephson, John R. y Susan G. Josephson. (1996). *Abductive inference: computation, philosophy, technology*. Cambridge University Press. New York, U.S.A.
[77] Peirce, Charles Sanders. Citado por Rodolfo J. Rodríguez Rodríguez. (mayo-diciembre de 2005). *Abducción en el contexto del descubrimiento científico*. Revista de Filosofía de la Universidad de Costa Rica XLIII. p. 87
[78] "Abduction" y "Retroduction" en *Commens Dictionary of Peirce's Terms* cc (en inglés). Citado en Wikipedia. (octubre 25, 2019). Razonamiento abductivo. Consultado el 23 de enero de 2020, en https://es.wikipedia.org/wiki/Razonamiento_abductivo
[79] Peirce, Charles Sanders. Ob. Cit. pp. 89-91

Ejemplo:

Regla: **Todas las alubias de este saco son blancas.**
Caso: **Estas alubias estaban en este saco.**
Resultado: **Estas alubias son blancas.**

El ejemplo anterior es una deducción necesaria: la aplicación de una regla a un caso para establecer un resultado.

Imagínese ahora que, sin saber cómo son las alubias que hay en el saco, extraemos un puñado y observamos que todas son blancas. Espontáneamente inferimos que todas las alubias del saco serán blancas, aunque la inferencia no tiene carácter necesario.

Ejemplo:

Caso: Estas alubias estaban en este saco.
Resultado: Estas alubias son blancas.
Regla: Todas las alubias de este saco son blancas.

Este razonamiento es una inducción, es decir, la inferencia de una regla general a partir de un caso y un resultado. El razonamiento inductivo es una inversión del razonamiento deductivo. El razonamiento deductivo es analítico o explicativo, en cuanto que la conclusión no añade nada a lo que ya está en las premisas. En cambio, el razonamiento inductivo es sintético o ampliativo, puesto que lo que se dice en la conclusión no estaba en las premisas. Por ello no es reducible a ninguna forma de deducción: "El razonamiento inductivo o sintético, siendo algo más que la mera aplicación de una regla a un caso particular, jamás puede reducirse a esta forma [la deducción]".

Teniendo en cuenta que en un silogismo hay tres proposiciones, resulta claro que hay dos formas de invertirlo para producir un razonamiento sintético.

Supóngase una nueva situación, en la que, entrando en la habitación, se encuentran varios sacos con alubias y un puñado de ellas, todas blancas, sobre la mesa. Después de examinar los sacos encontramos que uno de ellos contiene solamente alubias blancas. Entonces se infiere, de nuevo espontáneamente, que el puñado de alubias proviene de este saco.

Ilustración 23. Pensamiento abductivo.
Fuente: elaboración propia con imágenes de internet.

Ejemplo:

Regla: Todas las alubias de este saco son blancas.
Resultado: Estas alubias son blancas.
Caso: Estas alubias provienen de este saco.

Este razonamiento es una abducción, es decir, la inferencia de un caso a partir de una regla general y un resultado.

Peirce no usaba todavía la palabra "abducción" para denominar este tipo de argumento. En su lugar habla de "hipótesis", "conjetura" (guess) o "suposición".

Como en el caso de la inducción, la inferencia hipotética no tiene carácter necesario sino meramente probable, y es también un tipo de razonamiento sintético o ampliativo. Las hipótesis pueden ser muy variadas, pero tienen en común el que son formuladas para explicar un fenómeno observado.

TABLA V. Comparativo de los tres tipos de pensamientos o razonamientos.

Tabla de ejemplos comparativos de los tres pensamientos

Pensamiento	Ejemplo 1	Ejemplo 2
DEDUCCIÓN	Si el fusible esta fundido, entonces el secador no funciona. El fusible esta fundido. (Por lo tanto) El secador no funciona	**Regla:** Todos los frijoles de este saco son blancos. **Caso:** Estos frijoles son de este saco. (Por lo tanto) **Resultado:** Estos frijoles son blancos.
INDUCCIÓN	El secador no funciona. El fusible esta fundido. (Por lo tanto) Si el fusible esta fundido, entonces el secador no funciona.	**Caso:** Estos frijoles son de este saco. **Resultado:** Estos frijoles son blancos. (Por lo tanto) **Regla:** Todos los frijoles de este saco son blancos.
ABDUCCIÓN	El secador no funciona *[hecho a explicar]*. Si el fusible esta fundido, entonces el secador no funciona. *[Marco teórico]* (Por lo tanto) El fusible esta fundido *[hipótesis]*.	**Regla:** Todos los frijoles de este saco son blancos. **Resultado:** Estos frijoles son blancos. (Por lo tanto) **Caso:** Estos frijoles son de este saco.

Fuente: Rodolfo J. Rodríguez Rodríguez. (mayo-diciembre de 2005). *Abducción en el contexto del descubrimiento científico*. Revista de Filosofía de la Universidad de Costa Rica XLIII. p. 91.

4 APRENDER A APRENDER

Objetivo: Contener información necesaria para que el estudiante cuente con algunos de los principales métodos y técnicas que le permitan alcanzar un mejor aprovechamiento del tiempo para su estudio y para mejorar su forma y nivel de rendimiento académico.

Para entrar al desarrollo de este capítulo, primeramente, se definen los términos aprender y, aprender a aprender.

Aprender.

El diccionario de la RAE, define el termino como: Adquirir el conocimiento de algo por medio del estudio o de la experiencia.

"Es la acción de adquirir y retener conocimiento, habilidad o información sobre alguna materia"[80], caso o cosa.

"Aprender es la capacidad de adquirir algún tipo de conocimiento"[81].

"… es un término que se halla en estrecha relación con la adquisición de conocimientos y la fijación de datos y de informaciones en nuestro cerebro"[82].

Generalmente se emplea en dos sentidos, por un lado, para dar cuenta de la obtención del conocimiento de algo, un tema, una cuestión, o de algún algo. Y, por otra, para expresar la fijación de algo, normalmente un dato, una información específica, una parte de un texto, entre otras, en la memoria.

Aprender tiene como sinónimos el: memorizar, estudiar, instruirse, formarse, educarse y como antónimos: olvidar, borrar, apagar.

Se puede aprender de varias maneras, a través de la observación directa, a través del raciocinio, mediante el hábito de estudio o simplemente conviviendo con los demás y el medio ambiente, por lo que el ser humano nace, y durante su vida sigue aprendiendo hasta llegar el momento de perder la consciencia por enfermedad o al fallecer.

"La danza entre el cerebro y el cuerpo debe ser perfecta para lograr una educación de calidad". ***Hernán Aldana***.

---

[80] Significados.com. (febrero 6, 2018). "*Aprender*". Consultado el 30 de enero de 2020, en https://www.significados.com/aprender/

[81] Definicion.mx. (diciembre 22, 2015). "*Aprender*". Editorial Definicion.mx. consultado el 30 de enero de 2020, en https://definicion.mx/aprender/

[82] Ucha, Florencia. (julio, 2012). Definición de aprender. Consultado el 30 de enero de 2020, en https://www.definicionabc.com/comunicacion/aprender.php

"Los actores y actrices dan cuerpo al personaje, los docentes y estudiantes, deberían darle cuerpo al conocimiento". ***Hernán Aldana***.

Aprender a aprender.

Aprender a aprender es "tener conciencia de cómo uno aprende, de los mecanismos que está usando, de cuáles son las maneras más eficaces para aprender, donde se destaca la manera de entender, analizar y aprender las cosas del exterior por los medios que a cada uno le parezcan convenientes o cómodos"[83].

Ilustración 1. Aprender a aprender.
Fuente:
http://herramientasycp.blogspot.com/2017/09/aprender-aprender-perspectiva.html

Aprender a aprender "es encontrar la manera de entender, analizar y aprender las cosas del exterior por los medios que a cada uno le parezcan convenientes, cómodos o más fáciles. […] por ejemplo un propio método de estudio el de hacer esquemas así la persona lo entiende y aprende […]"[84][sic].

Aprender a aprender "es darse la oportunidad todos los días de adquirir una nueva visión de las cosas, de ver el mundo desde otra óptica, de desaprender lo aprendido y asimilar lo novedoso. Es señal de humildad y es disponibilidad para vivir. Es aceptar que tenemos limitaciones y muchas cosas por conocer"[85].

Aprender a aprender. "Es la capacidad de conocer, organizar y autorregular el propio proceso de aprendizaje. Supone desarrollar la meta-atención (la conciencia de los propios procesos para atender a lo importante) y la meta-memoria (la conciencia de los propios procesos para captar y recordar la información)"[86].

"Aprender a aprender quiere decir, apropiarse de las herramientas, tanto conceptuales, teóricas, metodológicas y, en última instancia, cuáles son las herramientas físicas que van a permitir conocer, averiguar, ordenar y, finalmente, ser capaces de aportar ideas, pensamientos y acciones que marquen una diferencia tanto en sus vidas como en sus carreras"[87].

---

[83] Wompner Gallardo, Fredy H. y René Fernández Montt. (enero 2007). "*Aprender a aprender. Un método valioso para la educación superior*." en Observatorio de la Economía Latinoamericana No. 72. Chile. Consultada el 31 de enero de 2020. Texto completo en http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cl/2007/fwrf-aprender.htm
[84] Iribarren, Carla. (s.f.). Definición de aprender a aprender. Citada por psicopedagogia.com. Definición de aprender a aprender. Consultado el 31 de enero de 2020, en https://www.psicopedagogia.com/definicion/aprender%20a%20aprender
[85] Cortes, Yaneris. (s.f.). Definición de aprender a aprender. Citada por psicopedagogia.com. Definición de aprender a aprender. Consultado el 31 de enero de 2020, en https://www.psicopedagogia.com/definicion/aprender%20a%20aprender
[86] COMPETENCIAS DEL SIGLO 21. (s.f.). Aprender a aprender. COMPETENCIAS DEL SIGLO 21. Consultado el 31 de enero de 2020, en http://www.fod.ac.cr/competencias21/index.php/principios-de-ensenanza-y-aprendizaje/14-competencias/fichas/9-aprender-a-aprender#.XjSC9Uf0nIW
[87] Guido Williamson, Luisa. (2012). Aprender a aprender. Red Tercer Milenio S.C. México. p. 35

Existe infinidad de ejemplos para ilustrar este tema, sin embargo, se deja esta dirección electrónica para completar el entendimiento de aprender a aprender, ello con fines didácticos, el título del video es: The potter[88] (en inglés) o el alfarero.
https://www.youtube.com/watch?v=Pz4vQM_EmzI

Aprender a aprender supone disponer de habilidades para iniciarse en el aprendizaje y ser capaz de continuar aprendiendo de manera cada vez más eficaz y autónoma de acuerdo a los propios objetivos y necesidades.

El aprender a aprender tiene dos dimensiones fundamentales. Por un lado, la adquisición de la conciencia de las propias capacidades (intelectuales, emocionales, y físicas), del proceso y las estrategias necesarias para desarrollarlas, así como de lo que se puede hacer por uno mismo y de lo que se puede hacer con ayuda de otras personas, recursos o herramientas. Por otro lado, disponer de un sentimiento de competencia personal, que redunda en la motivación, la confianza en uno mismo y el gusto por aprender.

Todo ello significa ser consciente de lo que se sabe y de lo que es necesario aprender, de cómo se aprende, y de cómo se gestionan y controlan de forma eficaz los procesos de aprendizaje, optimizándolos y orientándolos a satisfacer objetivos personales.

Requiere conocer las propias potencialidades y carencias, sacando provecho de las primeras y teniendo motivación y voluntad para superar las segundas desde una expectativa de éxito, aumentando progresivamente la seguridad para afrontar nuevos retos de aprendizaje.

El concepto de aprender a aprender va más allá de los límites del saber hacer; sino que, abarca una serie de procesos cognitivos y afectivos que deben comenzar a desarrollarse desde que el niño inicia su etapa escolar. Sin embargo, mientras que la educación proporcionada por el Estado, los mismos padres y familiares cercanos pueden actuar por ellos mismo y comenzar su propio cambio, teniendo en mente algunos o la mayoría de los criterios siguientes: ***Planificar el aprendizaje, la motivación; uso de técnicas como: observación activa y memorización, colaboración, aprender significativamente y evaluación***.

Criterios para tener en cuenta a la hora de aprender a aprender[89]

1. Planifica tu aprendizaje: antes de comenzar a trabajar con una tarea deberás analizar cómo la abordarás. Teniendo en cuenta cuales son los objetivos que deseas lograr, al planificarlo evitarás sentirte perdido mientras trabajas para conseguirlo.

[88] Burton, Josh. (2005). Video: 7:49. The potter. Savannah College of Art and Design. Consultado el 31 de enero de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=Pz4vQM_EmzI
[89] Lizana, Beatriz, (julio 12, 2017). 6 claves para aprender a aprender. Guia de orientación de emagister. Consultada el 31 de enero de 2020, en https://www.emagister.com/blog/6-claves-para-aprender-aprender/

2. Motívate para el aprender: pues sin motivación no hay aprendizaje. La elección de los contenidos a aprender puede determinar el éxito o no de la tarea. Si no tienes la motivación necesaria para revisar la información del tema a tratar, será un fastidio y suplicio para lograr el aprendizaje o simplemente no lo tendrás.

Ilustración 2. Criterios de aprender a aprender.
Fuente: https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2019/03/26/desafios-y-criterios-para-tomar-decisiones-eticas/ y https://www.freepik.es/vector-premium/nino-nina-volando-libro_4442210.htm

3. Hacer uso de técnicas varas y variadas de aprendizaje: estas servirán para facilitar y acelerar el procesamiento de la información, algunas de ellas pueden ser:
    a. De observación activa: como puede ser: realizando mapas mentales o mirando a otros como hacen esa misma tarea.
    b. Memorización: aquí puedes crear tus propias reglas mnemotécnicas, asocia por ejemplos, dibuja una historia que tengas que recodar, y otras que puedas realizar.
4. Aprende colaborando: cualquier intercambio de información con otras personas te ayuda a detectar errores propios y ajemos y a aprender de ello, a la vez que desarrollas habilidades sociales e interpersonales.
5. Practica el aprendizaje significativo: aquí se refiere a la puesta en práctica de lo aprendido fuera del contexto educativo. Es decir, aplicar los nuevos conocimientos en día a día en cualquiera de los ámbitos.
6. Evalúa lo aprendido: el aprender a aprender conlleva ser capaz de tasar el éxito del proceso de aprendizaje. Es esencial reorientar la toma de decisiones en base a los puntos en los que no se está avanzando.

4.1 Tipos de aprendizaje

Existe numeroso grupo de tipos de aprendizaje y según cada autor considera los que a su criterio serían más recomendados para aprender. Sin embargo, en esta ocasión se verán los correspondientes al aprendizaje: receptivo, por descubrimiento, repetitivo, observacional, latente, por ensayo y error, dialógico, **significativo**, **cooperativo**, **colaborativo**, y **basado en problemas**.

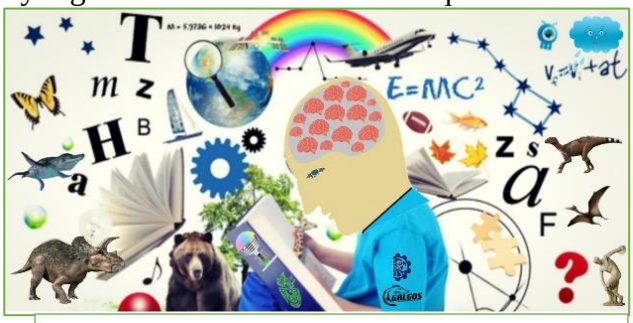


Ilustración 3. Tipos de aprendizaje.
Fuente: adaptación de http://blog.tiching.com/ensenar-a-pensar-el-aprendizaje-del-futuro/ con imágenes de internet

Definiciones y concepto de aprendizaje

El diccionario de la RAE cuenta con tres acepciones, siendo dos de ellas las que para el tema de este capítulo mejor encuadra en el contexto, a saber, **aprendizaje** es:

1. Acción y efecto de aprender algún arte, oficio u otra cosa.
2. Adquisición por la práctica de una conducta duradera.

"Se entiende por **aprendizaje** al proceso a través del cual el ser humano adquiere o modifica sus habilidades, destrezas, conocimientos o conductas, como fruto de la experiencia directa, el estudio, la observación, en el razonamiento o la instrucción"[90].

Aprendizaje "es el proceso de asimilación de información mediante el cual se adquieren nuevos conocimientos, técnicas o habilidades"[91].

Feldman (2005) define al aprendizaje como "un proceso de cambio relativamente permanente en el comportamiento de una persona generado por la experiencia"[92].

De acuerdo con la Teoría del desarrollo cognitivo propuesta por Jean William Fritz Piaget, se puede definir el aprendizaje como un proceso adaptativo mediante el cual el sujeto, a través de la experiencia, la manipulación de objetos, la interacción con las personas, genera o construye conocimiento, modificando, en forma activa sus esquemas cognoscitivos del mundo que lo rodea, mediante el proceso de asimilación y acomodación generando homeostasis y adaptando el nuevo esquema para incrementar su nivel de conocimientos.

Para tener una idea más amplia acerca de este concepto, ver el video con el resumen de la teoría de Piaget, disponible en: https://www.youtube.com/watch?v=TwixVTr3dQU

Retomando el concepto de aprendizaje de Piaget, y de todo lo que involucra el aprender, se puede decir que existen varias y variadas formas de aprender, por lo que a continuación se presentan algunas de las tantas maneras que hay.

---

[90] Raffino Maria Estela. (noviembre 29, 2019). "Aprendizaje". Concepto.de. Consultado el 31 de enero de 2020. Disponible en https://concepto.de/aprendizaje-2/

[91] Significados.com. (diciembre 14, 2019). "Aprendizaje". Consultado el 31 de enero de 2020, en https://www.significados.com/aprendizaje/

[92] Feldman, R. S. (2005). Psicología: con aplicaciones en países de habla hispana. Citado por Daniel David Hernández Castro. (2015). "Una reflexión sobre el aprendizaje significativo". Escritos en la Facultad No. 109. Reflexión Pedagógica. Edición III. Ensayos de estudiantes de la Facultad de Diseño y Comunicación. Universidad de Palermo. Argentina. p. 78.

4.1.1 Aprendizaje significativo

El concepto de aprendizaje ya se vio previamente según algunos autores, solo queda por definir o conceptualizar el término significativo.

Aprendizaje Significativo

La RAE contempla dos acepciones acerca de este adjetivo, a saber:

1. Que da a entender o conocer con precisión algo.
2. Que tiene importancia por representar o significar algo.

Ya con la conceptualización de los dos términos, queda más claro el significado de "aprendizaje significativo", tal como se presenta en los siguientes conceptos:

Ilustración 4. El aprendizaje significativo.
Fuente: https://ined21.com/aprendizaje-significativo-de-ausubel

Aprendizaje significativo "es el resultado de la interacción de los conocimientos previos y los conocimientos nuevos y de su adaptación al contexto, y que además va a ser funcional en determinado momento de la vida del individuo"[93].

Para Alejandro Sanfeliciano (2019) "es sentir cómo de pronto encajan todas las piezas de un concepto, de una idea, de una teoría, fórmula o razonamiento"[94].

"El aprendizaje significativo: se da cuando las tareas están interrelacionadas de manera congruente y el sujeto decide aprender así. En este caso el alumno es el propio conductor de su conocimiento relacionado con los conceptos a aprender"[95].

El concepto más significativo, de acuerdo al parecer del autor, por el contenido que se presenta en el mismo, es el siguiente:

> El aprendizaje significativo es un proceso **cognitivo**, **mediado**, **activo**, **intencional**, **estratégico**, **significativo** y **complejo**.
> Es **cognitivo** porque requiere conocimiento, que para ser útil debe ser comprendido, para lo cual el estudiante debe manipularlo y construir el conocimiento para sí mismo.
> Es **mediado** porque para aprender deben establecerse conexiones entre el conocimiento nuevo y los ya existentes.

[93] Definicion.org. (s.f.). "*Definición de aprendizaje significativo*". Consultado el 4 de febrero de 2020, disponible en https://definicion.org/aprendizaje-significativo
[94] Sanfeliciano, Alejandro. (mayo 31, 2019). "*Aprendizaje significativo: definición y características*". Recuperado el 4 de febrero de 2020, de https://lamenteesmaravillosa.com/aprendizaje-significativo-definicion-caracteristicas/
[95] Valle Arias, Antonio y otros. Aprendizaje significativo y enfoques de aprendizaje: el papel del alumno en el proceso de construcción de conocimientos. Citado por Luisa Guido Williamson. Ob. Cit. pp. 47-48.

Es **activo** porque requiere que el estudiante esté comprometido activamente con su aprendizaje.
Es **intencional** porque está orientado hacia una meta.
Es **estratégico** porque exige utilizar estrategias de procesamiento que facilitan el autogobierno del aprendizaje y del pensamiento.
Es **significativo** porque lo que se construye son significados y no simples asociaciones entre estímulo y respuesta.
Es **complejo** porque el estudiante debe codificar los estímulos informativos, organizar los materiales, buscar las respuestas, controlar el proceso y evaluar los resultados[96].

Es importante recalcar que el aprendizaje significativo no es la "mera conexión" de la información nueva con la ya existente en la estructura cognitiva del que aprende, eso, corresponde al aprendizaje mecánico; el aprendizaje significativo involucra la modificación y evolución de la nueva información, así como de la estructura cognoscitiva envuelta en el aprendizaje.

"Un libro abierto es un cerebro que habla; cerrado, un amigo que espera; olvidado, un alma que perdona; destruido, un corazón que llora". **Proverbio hindú**.

Tipos **de aprendizaje significativo**

Ausubel distingue tres tipos de aprendizaje significativo: de representaciones, de concepto y de proposiciones.

1. **Aprendizaje de representaciones**. Este es el aprendizaje más elemental del cual dependen los demás. "… consiste en hacerse del significado de símbolos solos, generalmente palabras, o de lo que estos representen como pueden ser objetos, acontecimientos, situaciones o conceptos unitarios…"[97].
2. **Aprendizaje de conceptos**. "Los conceptos se definen como «objetos, eventos, situaciones o propiedades de que posee atributos de criterios comunes y que se designan mediante algún símbolo o signos», partiendo de ello podemos afirmar que en cierta forma también es un aprendizaje de representaciones"[98].
3. **Aprendizaje de proposiciones**[99]. Este va más allá de la mera asimilación de lo que representan las palabras, ya sea combinadas o aisladas, pues exige captar el significado de las "ideas" expresadas en forma de proposiciones. Este aprendizaje implica la combinación y relación de varias palabras cada una de las cuales constituye un referente

[96] Di Bernardo, Juan José y María del Carmen Gauna Pereira. (2005). "*Determinación de los 'estilos de aprendizaje' de los estudiantes de bioquímica como paso inicial en la búsqueda de un aprendizaje significativo*". Comunicaciones Científicas y Tecnológicas. Universidad Nacional del Nordeste. Resumen D-016. Recuperado el 4 de febrero de 2020, de http://files.procesos.webnode.com/200001317-25783276c2/ea10.pdf
[97] Ausubel, David P. y otros (1983, 9na. reimp. 1996). Psicología Educativa: un punto de vista cognoscitiva. Trillas. México. p. 52.
[98] Ausubel. Ob. Cit. p. 61.
[99] Ausubel. Ob. Cit. pp. 61-62

unitario, luego estas se combinan de tal forma que la idea resultante es más que la simple suma de los significados de las palabras componentes individuales, produciendo un nuevo significado que es asimilado a la estructura cognoscitiva.

De todos es bien sabido que el aprendizaje significativo es el que más valor tiene en la vida real, pues el estudiante que egresa si no lleva a la práctica y vincula los conceptos aprendidos en el aula con el quehacer de su entorno familiar, social y laboral, denota que no su paso por las aulas no fue productivo y se le tachará como de incompetente. Por ello, para hacer significativo el aprendizaje, Maria del Cristo Alonso presenta algunas de las variables a desarrollar.

Lo que presenta Maria del Cristo, está basado en el trabajo realizado por el doctor Antoni Ballester Vallori, "él plantea como elementos que favorecen el aprendizaje significativo, las siguientes variables: **el trabajo abierto**, **la motivación**, **el medio**, **la creatividad**, **el mapa conceptual** y **la adaptación curricular**"[100].

1. **El trabajo abierto o tareas abiertas**. Esto consiste en plantear tareas, en un principio, de contenido didáctico y donde el producto sea, de alguna manera, controlado por el docente, después, conforme avance en su desarrollo escolar, ir proponiendo tareas con un formato general, no académico, más bien ubicadas en lo que serán sus futuros contextos de actuación en la vida y la sociedad. Para ello, hay que considerar el enseñar a pensar con **preguntas y respuestas abiertas**; **trabajo en equipo** y **libertad de uso de materiales**.

Ilustración 5. El trabajo abierto o tareas abiertas.
Fuente: https://es.dreamstime.com/oficinistas-en-el-ejemplo-del-vector-lugar-de-trabajo-oficina-espacio-abierto-hombres-negocios-y-personajes-dibujos-animados-las-image148810592

El enseñar a pensar no significa exactamente eso, sino el proporcionar los elementos y herramientas necesarias para que desarrolle la capacidad de pensar, de lo contrario, se cumpliría que "cuando se da la respuesta a un problema, todo aprendizaje se detiene" (Y. Peterson). Así que para estimular a los estudiantes a pensar hay que utilizar **preguntas y respuestas abiertas**.

Es muy común que cuando el estudiante se enfrenta a una propuesta de trabajo, su primera reacción es preguntar: ¿Cómo se hace?, ¿Cómo lo dibujo?, ¿de qué color lo

[100] Alonso Martin, Maria del Cristo. (2010). Variables del aprendizaje significativo para el desarrollo de las competencias básicas. Tenerife, España. p. 14.

pinto?, ¿en qué lo hago…?, ¿Cuántas páginas…? Entonces debemos evitar la tendencia natural a dar respuestas cerradas y concluyentes: así se hace, se dibuja así, de tal color, en este material, de tantas paginas…, hay que dejar al estudiante que ponga en marcha su capacidad de pensar y buscar alternativas. Así que las respuestas deben ser abiertas. Por ejemplo: a la pregunta ¿qué materiales utilizo?, la respuesta debe ser: ¿Qué material podrías utilizar?; o a ¿de qué color lo pinto?, ¿de qué color prefieres?, o a la de ¿Cuántas páginas…?, ¿Cuántas serán necesarias para abordar el tema completo?

Otra forma de participar en las tareas abiertas, es integrar y motivar para el **trabajo en equipo**. Si hacemos una reflexión sobre la frase popular "dos cabezas piensan mejor que una", nos daremos cuenta que significa que el trabajo realizado entre más de una persona puede ser, en principio, menos agotador y más motivador y con mejores resultados, pues, supone, que tiene más reflexión y puesta en común.

El trabajo en equipo responde a una necesidad grupal e individual de aprendizaje. Y, siendo el hombre un ser social por naturaleza, aprende en esa sociedad y relación interpersonal de todo cuanto le rodea. Así pues, el aprendizaje entre iguales favorece a la mejor y mayor adquisición de conocimientos y practicas desde la capacidad individual, ayudado por el semejante.

Todos los docentes sabemos que no por tener a los estudiantes sentados en grupos de cuatro ya se está trabajando en equipo, sino que es imprescindible la existencia de una tarea o trabajo que se pueda desarrollar en grupo, donde todos puedan aportar, opinar, compartir las ideas, o repartirse y compartir las responsabilidades y obligaciones en el trabajo.

En cuanto a de qué manera se deben integrar los equipos de trabajo, existen diversas opiniones, sin embargo, dependiendo del objetivo, el docente deberá formar los equipos ya sea de modo autónomo por los mismos estudiantes, de manera indistinta por el docente, o de modo combinado por el maestro, esto es, que busque el equilibrio en el equipo donde haya alguno aventajado, otro de nivel medio, otro de carácter más activo, otro más lento o retraído, alguno con adaptación curricular…

Todo trabajo o tarea, requiere para su presentación, de algún tipo de **material**. Y muchos del ámbito sabemos que uno de los elementos que hacen motivador el aprendizaje es el uso de materiales diversos y atractivo, pero no significa que estos tengan que ser ni caros ni sofisticados. Del docente dependerá la motivación para que sus estudiantes tengan la confianza para buscar los materiales adecuados para los trabajos que presenten. Los materiales pueden ser desde reciclados, simples hojas de papel, cualesquiera. También el uso de dispositivos electrónicos y las Tics. Todo ello, dependiendo de las características y finalidad del trabajo requerido.

Lo más importante de esto es que el estudiante tenga muy claro que es lo que tendrá que hacer. El **cómo**, **dónde** y **en qué**, dependerán de su creatividad y es su responsabilidad.

El docente puede apoyar solo como guia, pero sin dar respuestas directas a la problemática planteada por el estudiante.

> "Yo te enseño, tu aprendes: ¿qué opinan los implicados en este proceso? El profesorado suele decir: 'no tienen interés por nada', 'no atienden', 'no trabajan ni hacen tarea', 'se pasan la clase hablando'. Por su parte el alumnado, también suele decir: 'la clase es un rollo', 'no entendemos nada', 'no sabemos que es lo que quieren o lo que nos mandan a hacer', 'desconectamos'. La primera de estas frases, 'no tienen interés por nada', engloba y encierra el principal problema del aprendizaje y por tanto de la enseñanza: **la motivación**" [101].

2. **La motivación**. Este es un término muy utilizado por muchas personas de cualquier ámbito. En el escolar, los docentes se quejan de que el estudiante no está motivado y los estudiantes en contraparte expresan: "el profe no me motiva". Los primeros lo ven y confunden como un estado original de la persona, como algo que ya deben traer de "fábrica", que depende solo de ellos. Los segundos como una obligación del maestro. Pero en lo que, si están de acuerdo ambas partes, es en que sin motivación NO HAY APRENDIZAJE.

Ilustración 6. La motivación de aprendizaje.
Fuente: https://abcblogs.abc.es/cosas-cerebro/otros-temas/la-mejor-forma-de-aprender.html?ref=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F

Lo que es cierto también, es que esta motivación como se mencionó en el primer capítulo, consta de dos tipos: la intrínseca y la extrínseca. La primera emana del propio hacer, de la tarea, del conocimiento mismo; la segunda es externa a la actividad y proviene del entorno donde se encuentre enclavado el estudiantado, del reconocimiento de los demás. Sin embargo, esta última es la que más se aplica, pues desde el hogar, en la familia se empieza por las comparaciones de unos con otros y en el aula se continua con lo mismo por parte del profesorado. Pero, es la más adecuada, puesto que para mantenerla siempre hay que estar "dando algo" a cambio, por lo que se vuelve en cierto momento: un chantaje.

¿Entonces que hacer? Propiciar la realización de tareas que tengan aplicación directa en las necesidades que tenga el estudiantado, fomentando el autoaprendizaje e interés por investigar lo desconocido y encontrar respuestas a las dudas que se generen en el proceso.

"*Si ya sabes lo que tienes que hacer y no lo haces, entonces estás peor que antes*". **Confucio**.

"*Exige mucho a ti mismo y espera poco de los demás. Así te ahorrarás disgustos*". **Confucio**.

[101] Alonso Martin (2010). Ob. Cit. p. 24

"*Me lo contaron y lo olvidé; lo vi y lo entendí; lo hice y lo aprendí*".
Confucio.

"*Los sueños al principio parecen **imposibles**, luego **improbables**, y luego, cuando nos comprometemos, se vuelven **inevitables***".
Mahatma Gandhi.

"*La **meta lograda**, es directamente proporcional al grado de **disciplina** que imprimas para lograrla*". **Doroteo Luna Castañeda** (2020).

3. **El medio**. Para este tema, "es un recurso que complementa, relaciona y da coherencia a los conceptos trabajados en cualquier área temática y es, además, un elemento de motivación hacia el aprendizaje. **Se define como el conjunto de condiciones ambientales, sociales y culturales en que vive el alumnado**. […]"[102].

Regularmente se asocia el medio al entorno físico y social más cercano al estudiante y para su observación y conocimiento se realizan las "excursiones" y salidas a visitas escolares o industriales. Pero, aquí en este punto, el medio se refiere al entorno local y global al mismo tiempo, ya que teniendo en cuenta el entrono se gana capacidad de transferencia del aprendizaje a otras situaciones, ya sea por aplicación directa o en forma analógica.

Ilustración 7. El medio de aprendizaje.
Fuente: https://www.magisnet.com/2020/06/como-deben-ser-los-espacios-y-los-entornos-virtuales-con-la-vuelta-a-los-colegios/

La utilización del medio como parte del proceso en el aprendizaje, en los ámbitos o condiciones ambientales, culturales y sociales, puede realizarse en vivo a través de la observación directa, en lo local, o a través de los medios de comunicación como pueden ser la televisión, radio, cine, diarios, revistas, o internet, en lo global.

"*Lo que **vemos** cambia lo que **sabemos**. Lo que **conocemos** cambia lo que **vemos**"*. ***Jean Piaget***.

"*El maestro debe adoptar el papel de facilitador, no proveedor de contenido*". ***Led Vygotsky***.

[102] Alonso Martin. Ob. Cit. p. 34.

4. La creatividad.

Albert Einstein dijo: “En los momentos de crisis, sólo la IMAGINACIÓN es más importante que el CONOCIMIENTO”. Esta frase, algunas veces, la hemos aplicado en muchas situaciones cuando nos vemos acorralados por algunos problemas y hacemos uso de ese recurso.

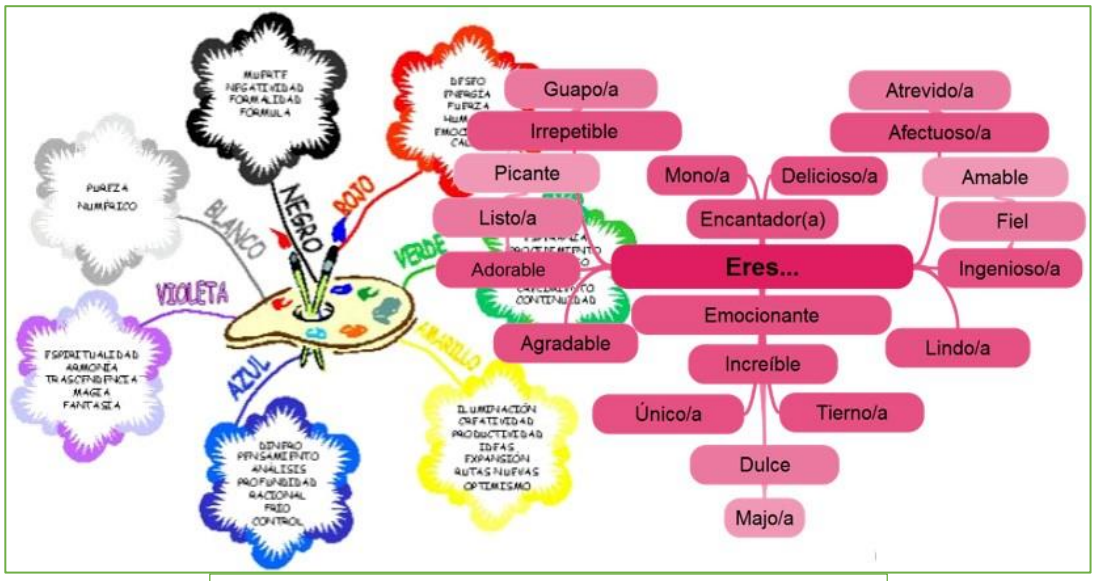


Ilustración 8. Creatividad para el aprendizaje.
Fuente: https://www.pinterest.es/pin/486177722259126251/ y https://www.goconqr.com/es/examtime/blog/aprendizaje-creativo/

Un ejemplo a esto lo presenta Maria del Cristo Alonso Martín aplicado en la docencia en un aula común. Veamos:

> *Entramos en la clase de segundo […]. El alumnado esta alterado, unos encima de los pupitres, otros por el suelo, algunos sentado, otros de pie… Algunos de ellos han repartido por toda la clase, entre mesas y sillas, un rollo de papel higiénico; se respira un ambiente alterado, festivo y un tanto provocador.*
>
> *El primer impulso del profesor al entrar en la clase es reñir, gritar o buscar quien ha sido, quien ha producido el alboroto. Sin embargo, es consciente de que este tipo de respuesta no funciona o da muy pocos resultados, por lo que intenta pensar cómo podría aprovechar el problema que se ha producido convirtiéndolo en un recurso didáctico.*
>
> *Les dice entonces a los alumnos y alumnas que se sienten en su sitio, pero evidentemente no hacen caso, por lo que, en silencio, coge el extremo del papel higiénico y lo ata a la manecilla de la puerta largando el papel hasta atarlo a la ventana, después a la otra ventana, haciendo así una tira larga de papel. Los alumnos y alumnas para el jolgorio y observan lo que hace, la postura del profesor les llama la atención, les “intriga” su comportamiento, así que poco a poco van*

regresando a sus asientos y aumenta el silencio. En ese momento el profesor les pregunta sobre el papel higiénico: "¿Os habéis fijado? ¿sabéis cuánto tiempo ha vivido la gente sin saber leer ni escribir? Todo este tiempo que veis en el papel son los años en que las personas hemos estado sin saber leer ni escribir. ¿Veis este trozo de papel más corto?, (sic) pues es el tiempo en que las personas hemos sabido leer y escribir". El docente ha transformado el rollo de papel en un friso cronológico que utiliza como recurso didáctico. Sigue explicando: "¿recordáis que estudiamos la prehistoria y la historia? Estudiamos los jeroglíficos de los egipcios, las letras griegas, el latín […] antes escribíamos en barro, papiros o papel, ahora ya escribimos con ordenador […] y nos comunicamos por el móvil a través de satélites artificiales". En ese momento un alumno dice: "hemos avanzado mucho".

Cuando el ambiente está más calmado, el profesor considera que es el momento oportuno para comentar el incidente. Les habla sobre lo inoportuno de su actividad y que existen otros espacios para jugar de esa forma, siendo la clase el menos adecuado. Les pregunta su opinión y la respuesta de todos es muy clara, son conscientes de que no deben jugar de esta manera en la clase y que una conducta similar puede ocasionar problemas en el futuro.[103]

En el ejemplo anterior, se observa como el docente utilizo su imaginación y creatividad para resolver de manera diferente a la tradicional para lograr primero la atención del alumnado y segundo para imponer la disciplina sin necesidad de gritos y castigos. Así también en todo momento se puede hacer uso de la creatividad para lograr el aprendizaje, siempre que se haga uso de la razón para hacer búsqueda de formas distintas para lograr la mejor manera de aprender y hacer significativo el aprendizaje.

Sin duda la creatividad está relacionada con la imaginación, la inventiva, la inteligencia, la divergencia, la ensoñación, el pensamiento lateral, el punto de vista, lo insólito, la curiosidad, la originalidad, la fluidez, establecer asociaciones, la innovación, la comunicación y constituyen el mayor patrimonio de la humanidad.

Algunos conceptos y definiciones de creatividad.

"Creatividad es el proceso de ser sensible a los problemas, a las deficiencias, a las lagunas del conocimiento, a los elementos pasados por alto, a las faltas de armonía, etc.; de resumir una información válida; de definir las dificultades e identificar el elemento no válido; de buscar soluciones; de hacer suposiciones o formular hipótesis sobre las deficiencias; de examinar y comprobar dichas hipótesis y modificarlas si es preciso, perfeccionándolas y finalmente comunicar los resultados"[104].

[103] Rodriguez y Ballester. (2001). *Nuevos enfoques para la disciplina*. Citados por Maria del Cristo Alonso. Ob. cit. pp. 39-40.

[104] Torrance. (1976). Citado por Maria Teresa Esquivia Serrano. (enero 31, 2004). "Creatividad: Definiciones, antecedentes y aportaciones. Revista Digital Universitaria, No. 1. Vol. 5. p. 6. Consultado el 10 de enero de 2020, disponible en http://www.revista.unam.mx/vol.5/num1/art4/ene_art4.pdf

"La creatividad, en sentido limitado, se refiere a las aptitudes que son características de los individuos creadores, como la fluidez, la flexibilidad, la originalidad y el pensamiento divergente"[105].

"La creatividad es la facultad humana de observar y conocer un sinfín de hechos dispersos y relacionados generalizándolos por analogía y luego sintetizarlos en una ley, sistema, modelo o producto; es también hacer lo mismo, pero de una mejor forma"[106].

"La creatividad es cualquier acto, idea o producto que cambia un campo ya existente, o que transforma un campo ya existente en uno nuevo"[107].

Como elemento que favorece al aprendizaje significativo, es lo que se puede aportar de la creatividad, para más acerca de ella, ir al **último capítulo** de este libro.

Si no sabes, TE ENSEÑO. Si no puedes, TE AYUDO. Pero si NO QUIERES… ¡lo siento, NADA puedo HACER POR TI!

"*El aprendizaje es más que la adquisición de la capacidad de pensar; es la adquisición de numerosas habilidades para pensar en una gran variedad de cosas*".
Led Vygotsky.

"*No tengas miedo de la perfección…nunca la alcanzarás*". **Salvador Dalí.** Sin embargo, hay que morir en el intento tratando de alcanzarla.

"*La lógica te llevará del punto A al B. La imaginación te llevará a todas partes*". ***Albert Einstein*.**

"*Todo el mundo tiene talento. Lo raro es tener el coraje de seguir este talento hasta el lugar oscuro al que te lleva*". **Erica Jong**.

"*La mente de un hombre una vez estirada por una nueva idea, nunca recupera sus dimensiones originales*". ***Oliver Wendell Holmes***.

5. **El mapa conceptual**. "Es un esquema de ideas que sirve de herramienta para organizar de manera gráfica y simplificada conceptos y enunciados a fin de reforzar un conocimiento"[108].

[105] Guilford**.** (1952). Citado por Fundación para la Creativación. "Definición de creatividad por varios autores". Consultado el 10 de febrero de 2020, en https://www.fundaciocreativacio.org/es/blog/el-blog-creativador/definicion-de-creatividad-por-varios-autores/
[106] Togno. (1999). Citado por Maria Teresa Esquivia. Ob. Cit. p. 6.
[107] Csikszenmiha- lyi. (1996). Citado por Maria Teresa Esquivia. Ob. Cit. p. 6
[108] Redacción. (agosto 22, 2019). Definición de Mapa Conceptual. Conceptodefinicion.de. Consultado el 10 de febrero de 2020, en https://conceptodefinicion.de/mapa-conceptual/

Los mapas conceptuales están al no tener reglas fijas para elaborarlos y explicarlos, propician que quien lo elabore aprenda significativamente los conceptos en la relación que se hayan presentado y esto le da la facilidad de poder explicarlos, sin embargo, tiene que ser científicamente correcto, esto es, estar conforme a la ciencia en el momento que se elabora.

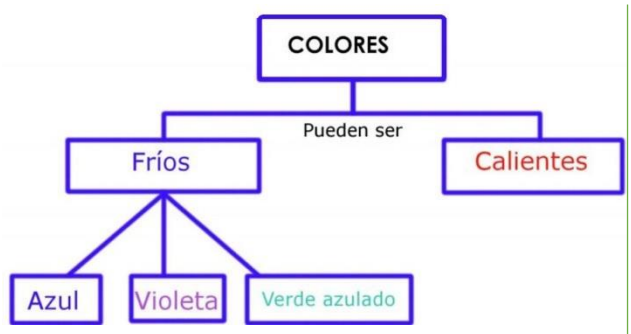


Ilustración 9. Mapa conceptual.
Fuente: https://como-funciona.com/mapa-conceptual/

Los mapas conceptuales fueron desarrollados para promover el aprendizaje significativo planteado por Ausubel en su teoría Cognitiva de aprendizaje. Son consideraros una herramienta eficaz para lograr este aprendizaje, aunque hay que decir que por sí solos no van a conseguir este propósito. Deben ir acompañados del empleo de métodos y concepciones de aprendizaje que den protagonismo al estudiante y pongan al docente en la función de conducir, orientar, guiar el aprendizaje de este a través de métodos que estimulen, en el alumnado, la búsqueda del conocimiento.

Este punto de mapas conceptuales será ampliamente tratado en el punto **3.3.4** de este capítulo.

6. **La adaptación curricular**, también conocida como adecuación curricular. Es una de las estrategias que ha desarrollado la pedagogía para disminuir las barreras en el aprendizaje y la participación de los estudiantes. La palabra curricular viene de "curriculum" que en latín significa "carrera", y hace referencia a los planes o proyectos educativos que dan forma a las actividades pedagógicas. Entonces una curríula o malla reticular nos permite responder a las preguntas de ¿Qué se ensena? Y ¿Cómo se ensena? Y puede variar según cada uno de los sistemas educativos.

Ilustración 10. Adaptación curricular.
Fuente: http://estebanmancera2017.blogspot.com/2017/05/que-son-las-adecuaciones-curriculares.html

La adaptación curricular consiste en grandes rasgos en planear realizar las modificaciones que sean pertinentes para favorecer el aprendizaje y la participación de uno varios estudiantes.

Estas adecuaciones son necesarias en el caso de que el alumnado en general o en individual tenga dificultades para adquirir habilidades o conocimientos a la velocidad que se demanda en el grupo. Sin embargo, no solo puede deberse al programa de la malla reticular, sino que también intervienen las condiciones del espacio, el clima, o que estén pasando por situaciones conflictivas emocionales, que estas últimas, aunque no impliquen modificar directamente el programa educativo, si es importante considerarlas para el proceso del aprendizaje y que pueda tener significado para el estudiante.

Doroteo Luna Castañeda

Dentro de esta adaptación curricular, deben considerarse también los siguientes principios[109]:

a) **Principio de normalización**. El referente ultimo de toda adaptación curricular es el currículo ordinario (carrera). Se pretende alcanzar los objetivos mediante un proceso educativo normalizado.

b) **Principio ecológico**. La adaptación curricular necesita adecuar las necesidades educativas del alumnado al contexto más inmediato (centro educativo, entorno, grupo de alumnos y alumno concreto).

c) **Principio de significatividad**. Cuando se habla de adaptación curricular se hace referencia a la adaptación de los elementos dentro de un continuo que oscila ente lo poco significativo a lo muy significativo. Así pues, se comenzaría por modificar los elementos de acceso (espacios, materiales, personal, de comunicación), para continuar, si fuera necesario, adaptando los elementos básicos como la evaluación, la metodología, entre otros. Existen muchos intentos de clasificación de los distintos grados de modificación.

d) **Principio de realidad**. Para que sea factible una adaptación es necesario partir de planteamientos realistas, sabiendo exactamente de qué recursos se dispone y a donde se quiere llegar.

e) **Principio de participación e implicación**. La adaptación es competencia directa del tutor y del resto de profesionales que trabajan con el alumnado con necesidades educativas, especiales o no. La toma de decisiones, el procedimiento y la adopción de soluciones se realizará de forma consensuada y los acuerdos se reflejarán en el documento de adaptación correspondiente.

La adaptación deberá realizarse considerando los distintos tipos de aprendizaje que promedie en el grupo, para dar la atención, en lo posible, de manera amplia para cada uno de los estudiantes.

Para más información acerca de la adaptación curricular, ver los videos:
Adecuaciones curriculares: https://www.youtube.com/watch?v=pTgUi4RJ2_A y
Adaptaciones curriculares: https://www.youtube.com/watch?v=zwnn2CLEaq0

Para más información acerca del aprendizaje significativo ver los videos:
Aprendizaje significativo: https://www.youtube.com/watch?v=HPfKkwRWpMs y
Aprendizaje significativo: https://www.youtube.com/watch?v=-487-TiZGZQ
Aprendizaje significativo: https://www.youtube.com/watch?v=NJQpyLbVMkQ

[109] *Adaptación curricular*. (febrero 9, 2020). Wikipedia, La enciclopedia libre. Consultado el 11 de febrero de 2020 desde https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Adaptaci%C3%B3n_curricular&oldid=123410629.

4.1.2 Aprendizaje cooperativo

Ya se vio previamente el concepto de aprendizaje, ahora para este punto, se conceptualiza el término cooperativo (cooperación).

La RAE define el término como "que coopera o puede cooperar a algo".

Sin embargo, otros autores nos dicen que el aprendizaje cooperativo va más allá de lo que en la definición de la palabra cooperativo sumada al concepto de aprendizaje, indican, veamos:

Ilustración 11. Aprendizaje cooperativo.
Fuente: https://www.theflippedclassroom.es/tecnicas-de-aprendizaje-activo-44/

"Pujolás (2008: 14) […] «el uso didáctico de grupos reducidos de alumnos y alumnas (generalmente, de cuatro a cinco) que trabajan en clase en equipos, con el fin de aprovechar la interacción entre ellos mismos y aprender los contenidos curriculares cada uno hasta el máximo de sus capacidades, y aprender, a la vez, a trabajar en equipo»"[110].

"Johnson & Johnson (1991), destacan que el AC «es el uso instructivo de grupos pequeños para que los estudiantes trabajen juntos y aprovechen al máximo el aprendizaje propio y el que se produce en la interrelación»"[111].

El aprendizaje cooperativo "es una metodología que se basa en el trabajo en equipo y tiene como objetivo la construcción de conocimiento y la adquisición de competencias y habilidades sociales"[112].

Aprendizaje cooperativo "es el conjunto de procedimientos de enseñanza que parten de la organización de la clase en pequeños grupos mixtos y heterogéneos donde el alumnado trabaja conjuntamente, de forma coordina entre sí, para resolver tareas académicas o profundizar en su propio aprendizaje"[113].

---

[110] Pujolás, Pere (2008). El aprendizaje cooperativo. 9 ideas clave. Citado por Cecilia Ma. Azorín Abellán. (2018). *El método de aprendizaje cooperativo y su aplicación en las aulas*. Perfiles Educativos. PDF. Vol. XL. No. 161. IISUE. UNAM. p. 184. Consultado el 12 de febrero de 2020. Disponible en https://www.iisue.unam.mx/perfiles/descargas/pdf/2018-161-181-194

[111] Johnson, D. y Johnson, R. (1991). Learning together and alone. Cooperative, competitive and individualistic learning. Citado por Servicio de Innovación Educativa de la Universidad Politécnica de Madrid. (2008). Aprendizaje Cooperativo: Guias rápidas sobre nuevas metodologías. PDF. Consultado el 12 de febrero de 2020. Disponible en https://innovacioneducativa.upm.es/guias/Aprendizaje_coop.pdf

[112] Lobato Villagrá, Pablo. (enero 24, 2018). ¿Qué es el aprendizaje cooperativo? Definición y elementos esenciales. Blog. Consultado el 12 de febrero de 2020. Disponible en https://edintech.blog/2018/01/24/aprendizaje-cooperativo-definicion-elementos-esenciales/

[113] TeachersPro. (marzo, 2016). Aprendizaje cooperativo. TeachersPro: Empowering Effective Learning. Consultado el 12 de febrero de 2020. Disponible en http://www.teacherspro.com/es/desafios-de-aprendizaje-docente/aprendizaje-cooperativo/

Así que el aprendizaje cooperativo se puede conceptuar como una estrategia exitosa o conjunto de métodos de instrucción en el que se trabaja en pequeños grupos, donde cada uno de los estudiantes de diferentes niveles y habilidades, utiliza una gran variedad de actividades de aprendizaje y mejora la comprensión de un tema, da solución a un problema y aprende unos de otros.

Por ser una situación social, el aprendizaje cooperativo se destacan las contribuciones y las distintas capacidades de los alumnos, en contraste con la competición en la que unos individuos son mejores que otros. En ese sentido, las metas de los individuos separados van tan unidas que existe una correlación positiva entre las consecuciones o logros de los objetivos, de tal forma que un individuo alcanza su objetivo si y solo si también los otros alcanzan sus propios objetivos.

"Johnson, Johnson y Holubec (1999) utilizan el símil de un equipo de futbol para explicar el concepto de equipo cooperativo: por "definición" un equipo de futbol está formado por diferentes jugadores que tienen distintas funciones dentro del terreno de juego (portero, defensa, medio punta, delantero centro, extremo…) y la base del éxito estriba en que cada uno cumpla su misión, haga lo mejor posible su función para conseguir su objetivo: ganar el partido. Pues no se concibe un equipo con once porteros, u once delanteros, o igual número de defensas… La eficacia del equipo, y su éxito final, dependen de la diversidad y complementariedad de las funciones de todos los miembros del equipo, que, además, todos persiguen una misma meta: meter más goles que el contrario y ganar el partido"[114].

Entonces, haciendo la analogía con el aprendizaje, equivale a que cada uno de los miembros del reducido equipo de trabajo, comparta los conocimientos que posea y pongan en común los mismos, además de ayudarse a entender mejor las situaciones que se planteen en el aula por las necesidades de los temas en las distintas asignaturas de la currícula o carrera que decidieron cursar.

Los objetivos[115] que se pretenden con el aprendizaje cooperativo son:

a) **Potenciar las relaciones positivas en el aula** estimulando a los estudiantes a acepar y ser capaces de trabajar con cualquier compañero de su clase, y por extensión, mejorar también el ambiente del grupo.
b) **Conseguir que los alumnos y las alumnas sean autónomos en su proceso aprendizaje** ensenándoles a obtener la información necesaria, resolver las dudas que se

[114] Johnson, D. W., Johnson, R. T. y Holubec, E. J. (1999). El aprendizaje cooperativo en el aula. Citado por Pere Pujolás Maset. (2002). El aprendizaje cooperativo: algunas propuestas para organizar de forma cooperativa el aprendizaje en el aula. PDF. Universidad de Vic. Zaragoza, España. p. 7. Consultado el 12 de febrero de 2020. Disponible en https://www.ugr.es/~fjjrios/pce/media/7a-AprendizajeCooperativoAula.pdf
[115] Federación de Enseñanza de CC.OO. de Andalucía. (mayo, 2010). Aprendizaje cooperativo. Temas para la educación: revista digital para profesionales de la enseñanza. No. 8. Consultada el 12 de febrero de 2020. Disponible en https://www.feandalucia.ccoo.es/docu/p5sd7180.pdf

les planteen y consensuar en equipos el trabajo final, siempre con la ayuda y supervisión del docente.

c) **Atender la diversidad del alumnado que accede al sistema educativo** con distintas necesidades.

d) **Reducir el fracaso escolar** mediante una atención más individualizada y la interacción positiva que se crea entre el alumnos y alumnas de diversos niveles académicos.

Si el trabajo cooperativo se fundamenta principalmente en valorar el potencial educativo de las relaciones interpersonales existentes en cualquier grupo, en este caso para la integración de los equipos de trabajo, deberán integrarse con cuatro o cinco estudiantes considerando el rendimiento escolar obtenido de las calificaciones de distintas materias, tratando de equilibrar incluyendo estudiantes con los tres tipos de rendimiento, bueno, medio, o bajo; el sexo, solidaridad, nivel de razonamiento, y el nivel de rechazo por los compañeros.

El trabajo en grupo cooperativo se justifica porque[116]:

a) Mejora la capacidad de comprensión de los que nos rodean, la tarea, etc.

b) Desarrolla las habilidades de enseñanza y aprendizaje.

c) Aumenta la cohesión social y colaboración dentro de cada grupo.

Las **funciones básicas** que deberán tener **los integrantes de cada equipo** en el grupo para el aprendizaje cooperativo son:

a) Ponerse de acuerdo sobre lo que hay que realizar.
b) Decidir cómo se hace y que va a hacer cada cual.
c) Realizar los correspondientes trabajos o pruebas individuales.
d) Discutir las características de lo que realiza o ha realizado cada cual, en función de los criterios preestablecidos, ya sea por el profesor o por el propio grupo.
e) Considerar como se complementa el trabajo; escoger, de entre las pruebas o trabajos individuales realizados, aquel que se adopta en común, o bien ejecutar individualmente cada una de las partes de un todo colectivo.
f) Valoración en grupo de los resultados, en función de los criterios establecidos con anterioridad.

Ya se mencionó anteriormente que el logro de objetivos para un individuo se dará si y solo si todos los miembros lo alcanzan también. Por ello, el desarrollo de los aspectos intelectual, social y personal se logrará lo siguiente[117]:

[116]Lara Villanueva, Rosamary. (enero-marzo, 2005). El aprendizaje cooperativo: un modelo de intervención para los programas de tutoría escolar en el nivel superior.PDF. Revista de la Educación Superior. Vol. XXXIV. No. 133. ANUIES. México. pp. 94-95. Consultado el 12 de febrero de 2020. Disponible en https://www.redalyc.org/pdf/604/60411915008.pdf
[117] Lara Villanueva. Ob. Cit. pp. 97-98.

1. En relación a la ejecución de tareas (intelectual):
    a. Objetivos cualitativamente más ricos en contenido. Pues reúne propuestas y soluciones de varias personas del grupo.
    b. Aumento del aprendizaje, debido a que se enriquece la experiencia de aprender.
    c. Aumento de la motivación por el trabajo, puesto que hay una mayor cercanía entre los miembros del grupo.

2. En relación a la dinámica grupal (Social):
    a. Aumento de la cercanía y la apertura.
    b. Mejora de las relaciones interpersonales entre distintas personas (etnia, discapacidades, síndromes).
    c. Aumento de la aceptación de estudiantes con necesidades especiales.
    d. Aumento de la satisfacción por el propio trabajo.
    e. Valorar a otros como fuente para evaluar y desarrollar nuevas estrategias de aprendizaje.
    f. Generar un lenguaje común, estableciéndose normas de funcionamiento grupal.

3. En relación al nivel personal:
    a. Desarrollan y/o aumentan las habilidades sociales.
    b. Aumentan los sentimientos de autoeficiencia.
    c. Disminuyen los sentimientos de aislamiento y disminuye el temor a ser observados por otros.
    d. Disminuye el temor a la crítica y la retroalimentación y
    e. El incentivo para el desarrollo del pensamiento.

Un equipo de aprendizaje cooperativo actúa como unidad básica de intersubjetividad si se despliegan actividades en torno a las siguientes dimensiones[118] o características:

[118] Suárez Guerrero, Cristóbal. (enero 23, 2012). ¿Por qué tan solo? Dimensiones del aprendizaje cooperativo. Educación y virtualidad. Blog. Consultado el 12 de febrero de 2020. Disponible en http://educacion-virtualidad.blogspot.com/2012/01/por-que-tal-solo-dimensiones-del.html

Ilustración 12. Las dimensiones del aprendizaje cooperativo.
Fuente: Suárez Guerrero Cristóbal. Tomada de:
http://educacion-virtualidad.blogspot.com/2012/01/por-que-tal-solo-dimensiones-del.html

1 Interdependencia positiva. Los alumnos identifican que su rendimiento depende del esfuerzo de todos los miembros del equipo para alcanzar la meta compartida.

2 Responsabilidad individual y de equipo. Cada miembro del equipo asume su responsabilidad, pero a su vez hace responsables a los demás del trabajo que deben cumplir para alcanzar los objetivos comunes de todos.

3 interacción estimuladora. Los miembros del equipo promueven y apoyan el rendimiento óptimo de todos los integrantes a través de un conjunto de actitudes que incentivan la motivación personal, como la del conjunto. La ayuda, los incentivos, el reconocimiento, el aliento y la división de recursos contribuyen a crear este clima de hermandad en torno al objetivo común.

4 gestión interna del equipo. Los elementos integrantes del equipo coordinan y planifican sus actividades de manera organizada y concertada a través de planes y rutinas, como también, a través de la división de funciones para alcanzar la meta común de equipo. Aquí cada miembro del equipo debe realizar acciones para estimular un funcionamiento efectivo del equipo, como la toma de decisiones, la gestión del tiempo, la superación de problemas (personales o de equipo), el liderazgo y la regulación de turnos del trabajo.

5 Evaluación interna del equipo. Este valora constantemente el funcionamiento interno en base al logro de la meta conjunta, así como el nivel de efectividad de la participación personal en la dinámica cooperativa. Esto implica analizar y valorar en qué medida se están logrando las

metas de aprendizaje compartidas, como se han desempeñado cooperativamente todos y cada uno de los miembros.

Para que el método de aprendizaje cooperativo tenga mayor éxito deben seguirse los siguientes pasos[119]:

1. Discusión de los estudiantes en clase. Es recomendable antes de su implantación animar a los alumnos a descubrir y expresas sus intereses sobre la asignatura o la materia.
2. Selección de los equipos de aprendizaje. Los alumnos pueden asignarse ellos mismos, según sus preferencias, sin embargo, si se pretende incrementar la acción tutorial entre iguales con diferentes niveles de habilidad o mejorar aspectos como la etnicidad o interraciales, siendo necesario asignar grupos heterogéneos (sic).
3. Ejercicios de formación de grupos. Son ejercicios muy básicos, se utilizan con fines muy diversos, como pueden ser ayudar a los estudiantes a conocerse, demostrar a los estudiantes que cada persona es un miembro de valor único para el equipo, crear confianza.
4. Selección del tema del equipo. Durante esta fase, cada equipo debe escoger un tema de acuerdo a sus intereses. Previamente se les recuerda a los equipos cuáles serán los temas y que los equipos resalten los elementos o bloques de sus intereses de los subtemas, lo cual será de utilidad para toda la clase.
5. Selección del subtema. Cada individuo del equipo escoge uno de los aspectos del tema que debe ser tratado y lo prepara. Sin embargo, en cada subtema debe hacerse una contribución única al esfuerzo del grupo creándose, de esta forma, una fuerte interdependencia positiva entre el mismo.
6. Preparación del subtema. De manera individual, en el pequeño grupo, cada alumno debe investigar e informarse lo más profundamente posible sobre la parte o tema que le corresponda, sabiendo que hay una responsabilidad intrínseca y que de ellos depende que se cubra en su totalidad el tema en general elegido por el grupo.
7. Presentación del subtema. Una vez hecha la investigación y habiendo explorado las distintas fuentes de información, organizado sus temas, cada alumno debe presentar a sus compañeros de equipo su trabajo individual, de tal manera que se integre toda la información y todos conozcan lo que cada uno hizo.
8. Preparación de las presentaciones de equipo. En principio, se sintetiza y organiza el material, en segundo lugar, se formulan con claridad las ideas más importantes y, finalmente, se decide la forma de presentación del material al resto de la clase (debates, utilización de medios audiovisuales, exposición).

[119] Lara Villanueva. Ob. Cit. pp. 100-101

9. Presentación en equipo. Una vez preparado el tema el equipo lo expone al resto de la clase durante un tiempo establecido de antemano. En esta fase del método, el profesor debe supervisar la actitud del resto de la clase
10. Evaluación. Se presenta en tres niveles:
    a. De la presentación del grupo, realizada por el profesor y por el resto de la clase.
    b. Evaluación de las contribuciones individuales, efectuada por el profesor y los alumnos.
    c. Evaluación por parte del profesor, del proyecto o del material escrito sobre el tema.

Para ahondar más en el aprendizaje cooperativo, existen algunos métodos que pueden ser usados para ello, los cuales pueden ser consultados en el documento "Aprenentatge entre iguals" o Métodos de Aprendizaje Cooperativo en el sitio web de la Universidad Autónoma de Barcelona, disponible en la siguiente dirección:
http://grupsderecerca.uab.cat/grai/es/content/m%C3%A9todos-de-aprendizaje-cooperativo

Además, el video "Métodos de Enseñanza: Aprendizaje cooperativo. Nuria Moneo" sobre aprendizaje cooperativo en la siguiente dirección:
https://www.youtube.com/watch?v=0mwDRiyb8GM

Ventajas que da el Aprendizaje Cooperativo[120]:

- Promueve el logro cognitivo y el rendimiento académico.
- Atribuye el éxito a sí mismos y al grupo.
- Aumenta la curiosidad y motivación continuada.
- Mayor compromiso con el aprendizaje.
- Aumenta la persistencia en la tarea.
- Adecua los intereses propios a los intereses del grupo.
- Promueve el entendimiento respeto de las opiniones e intereses diferentes al propio.
- Comportamiento de acuerdo a los valores y normas que rigen las relaciones interpersonales valorando su importancia.
- Ante un mismo problema aparecen puntos de vista diferentes.
- Distribución de tareas, de responsabilidades.

[120] Moneo, Nuria. (enero 3, 2014). Métodos de enseñanza: aprendizaje cooperativo. Video en youtube.com. consultado el 20 de febrero de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=0mwDRiyb8GM

- Dotar de autonomía al grupo.
- Promueven las habilidades comunicativas y sociales.
- Mejoran las relaciones sociales interpersonales, la calidad de las mismas, el status social y la conducta de los estudiantes.
- Promueven la madurez emocional.
- Es aplicable a cualquier tarea, nivel o materia.

Para tener una idea más simplificada y visual sobre como trabajar uno de los métodos de aprendizaje cooperativo llamado CO-OP CO-OP, ver el siguiente video en la dirección: https://www.youtube.com/watch?v=e4axAIPMt_o

4.1.3 Aprendizaje colaborativo

La RAE define el termino colaborar como "trabajar con otra u otras personas en la realización de una obra". También como "ayudar con otros al logro de algún fin.

En función de las definiciones anteriores, puede definirse el termino colaborativo como el trabajo y ayuda entre un grupo de personas para la realización y logro de un fin.

Para este punto, se conceptualiza el aprendizaje colaborativo como el empleo didáctico de grupos pequeños en el que los alumnos trabajan juntos para obtener los mejores resultados de aprendizaje tanto en lo individual como en grupo.

Ilustración 13. El aprendizaje colaborativo.
Fuente: https://www.pinterest.com.mx/pin/13440498876682135/

Otro concepto que se tiene "es un conjunto de métodos de instrucción y estrategias, que se implementan con el fin de propiciar el desarrollo de habilidades mixtas donde cada integrante del equipo sea responsable tanto de su aprendizaje como del resto del equipo"[121].

"El aprendizaje colaborativo es un método de enseñanza y aprendizaje en el que los estudiantes se unen para explorar una pregunta importante o crear un proyecto significativo. Un grupo de

[121] Mendoza, Ivan. (agosto 15, 2013). ¿Qué es el aprendizaje colaborativo? Universidad Tecnológica Latinoamericana en línea. Consultado el 14 de febrero de 2020. Disponible en https://www.utel.edu.mx/blog/10-consejos-para/que-es-el-aprendizaje-colaborativo/

estudiantes que discuten una conferencia o estudiantes de diferentes escuelas que trabajan juntos por internet en una tarea compartida son ejemplos de aprendizaje colaborativo”[122].

“El aprendizaje colaborativo es un proceso por el que un grupo de personas comparten experiencias y conocimientos con el fin de lograr una meta común”[123].

En estos tiempos, tanto el mundo laboral como profesional exigen cada vez más el trabajo y dinámicas de equipo, grupos de trabajo y estructuras más horizontales que jerárquicas.

Desde hace un tiempo que las escuelas han estado enfatizando el aprendizaje colaborativo para asegurar que las futuras generaciones de egresados cuenten con las competencias necesarias para cubrir las necesidades del mercado laboral.

En la actualidad, con la facilidad del uso de las Tics, es posible potenciar la integración de estudiantes de las distintas culturas, sea nacionales o internacionales, religiones y costumbres logrando con ello el aprendizaje colaborativo pues el carácter multicultural se encuentra a solo un clic o un ‘*touch*’.

Los beneficios o ventajas[124] que se tienen con este método de aprendizaje son, entre otros:

1 **Combate la ansiedad**. Ayuda bastante a que, si algún estudiante trae tensión por algo, ya sea de alguna de las materias, o de la que está en el momento, la participación y apoyo de los compañeros del equipo le hacen tener más confianza y con ello trabajar mejor en el equipo.

2 **Permite optimizar la enseñanza**. Actualmente los grupos de clase están superpoblados, y no es fácil ni posible que el docente pueda atender de la mejor manera a cada uno de los estudiantes, sin embargo, con este método los centros educativos pueden maximizar todos los recursos con los que cuenta y así optimizar el proceso de enseñanza.

3 **Desarrolla la independencia**. Al aplicar este método y desarrollar la autonomía, se reduce considerablemente la dependencia que tienen los estudiantes para con el docente, y solo en casos extremos acuden con el catedrático. También promueve que entre los integrantes del grupo se desarrolle un código de conducta, de adecuación a la materia, de vocabulario e incluso de comunicación resultante de la retroalimentación entre los mismos estudiantes.

---

[122] Wnet Education. (2004). What are cooperative and collaborative learning? Sitio web. Educational Broadcasting Corporation. Consultado el 14 de febrero de 2020. Disponible en https://www.thirteen.org/edonline/concept2class/coopcollab/index.html

[123] Rodriguez Sanchez, Carlos Javier. (2005). Ambiente de aprendizaje colaborativo en comunidades artístico-pedagógicas. Universidad Complutense de Madrid. Tesis Doctoral. PDF. Consultado 16 de febrero de 2020. Disponible en https://eprints.ucm.es/33063/1/T36369.pdf

[124] Haykal, Izzat. (mayo 15, 2017). Aprendizaje colaborativo: ¿qué es y cuáles son sus beneficios? Sitio web. Psicología y mente. Consultado el 14 de febrero de 2020. Disponible en https://psicologiaymente.com/desarrollo/aprendizaje-colaborativo

4 **Potencia el pensamiento crítico**. Una vez que los estudiantes trabajan y desarrollan sus actividades en ambiente colaborativo, aprenden además a proyectar sus propios pensamientos e inquietudes con más libertar y osadía, promoviendo la reflexión y desarrollo de habilidades.

5 **Responsabilidad individual**. Al ser parte de un equipo o grupo de trabajo, cada miembro es considerado individualmente responsable de contribuir en la misma dirección para alcanzar los objetivos del colectivo. También la participación de cada miembro debe ser con igualdad de oportunidades, de forma tal que sea equivalente y con el mismo grado de responsabilidad y protagonismo.

6 **Contribuye a la interdependencia positiva**. En todos los grupos existen estudiantes, mejor y peor preparados. Sin embargo, los segundos pueden aprovechar el conocimiento de los primeros y estos igualmente enriquecer y fortalecer sus capacidades y habilidades, ya que la interdependencia está directamente relacionada con las tareas individuales de cada miembro que conocedor del interés colectivo, tiene que hacer todo lo posible para ayudar a atender la petición de los demás integrantes.

7 **Responde a una sociedad heterogénea y multicultural**. Las sociedades están cambiando rápido, las costumbres evolucionan y se combinan y adquieren un carácter cada vez más complejo. Con el aprendizaje colaborativo se puede aprovechar este tipo de diversidad y convertirla en un potente recurso. Con ello se consigue aprovechar positivamente la variedad y la riqueza de experiencias que la institución educativa puede proporcionar permitiendo así la evolución de las habilidades intelectuales, potenciando la mejor capacidad de expresión y comunicación, además, aumentar la capacidad de comprensión verbal.

Otras ventajas[125] que tiene este **método de Aprendizaje Colaborativo**, son:

- **a)** Desarrolla, en los estudiantes, actitudes positivas hacia el aprendizaje.
- **b)** Promueve las relaciones entre estudiantes.
- **c)** Aumenta la motivación y la autoestima tanto en aspectos personales como en el dominio de los contenidos.
- **d)** Desarrolla habilidades interpersonales y estrategias para resolver conflictos.
- **e)** Promueve el respeto por los demás.
- **f)** Fortalece la habilidad para opinar y escuchar.
- **g)** Permite, a través de la discusión grupal de los temas estudiados, que los participantes expliquen con sus palabras lo que han entendido, aclarando y corrigiendo los contenidos.

[125] Tecnológico de Monterrey. (2010). Ventajas del Aprendizaje Colaborativo. Sitio web. Tecnológico de Monterrey. Consultado el 14 de febrero de 2020. Disponible en http://sitios.itesm.mx/va/dide2/tecnicas_didacticas/ac/ventajas.htm

h) Desarrolla la tolerancia, la flexibilidad y la apertura hacia los demás.

i) Ensena a compartir responsabilidades.

j) Desarrolla el compromiso hacia el trabajo de grupo y los demás.

k) Ensena a organizarse y a dividir las tareas y los roles para lograr un mejor resultado.

l) Ayuda a que el estudiante desarrolle menos estereotipos y a que aprenda a valorar las diferencias y a respetar la diversidad.

m) Permite una mayor riqueza en el aprendizaje de los diferentes contenidos gracias a los diversos acercamientos que se plantean para cada tarea.

n) Facilita la corrección al dar cabida a la confrontación del trabajo individual con lo que hacen los demás miembros del grupo.

o) Brinda el espacio para superar las dificultades que alguien pueda tener en un ambiente de compañerismo y confianza.

p) Permite potenciar los talentos de los participantes al favorecer el trabajo en grupo.

Elementos del aprendizaje colaborativo

Los elementos que aquí se requieren para que se pueda llevar a cabo este método son:

- La cooperación.
- Responsabilidad.
- Respeto.
- Comunicación.
- Interacción.
- Trabajo en equipo.
- Autoevaluación.

La formación de grupos o equipos.

Para organizar a los estudiantes en grupos, los docentes deben decidir lo siguiente:

- **El tamaño de los equipos**. El tamaño, para que tenga buen desempeño, debe ser de cuatro o cinco miembros.
- **La duración que los equipos**. Esta puede ser del total del tiempo de la asignatura, por proyecto a realizar o por actividad, o por el que el equipo decida permanecer.
- **La forma de asignación de los estudiantes a los equipos**. Puede ser natural o forzada.
    - **Natural**. Que los propios estudiantes integren sus equipos, habiéndoles explicado las características de cómo deben funcionar y que se pretende lograr en el proceso.
    - **Forzada**. Que el docente forme los equipos.

Algunas actividades a realizar para llegar al aprendizaje colaborativo.

1. **Pregunta a tu compañero**. Cada estudiante tiene un minuto para pensar en alguna pregunta desafiante que tenga que ver con el contenido de la clase. Después, se la harán a la persona que tengan al lado.
2. **Puesta en común.** Cuando se termine un subtema dentro de la clase, todo se detiene y los estudiantes se reúnen en pequeños grupos para comparar sus apuntes y preguntarse lo que no han entendido. Después de unos minutos, se plantean en voz alta las preguntas que no se supieron responder.
3. **Debate simulado**. Los estudiantes se reunirán en grupos de tres. Dentro de cada uno se asignan tres papeles para formar un pequeño de bate. Uno de los estudiantes a favor de un tema, otro tiene que estar en contra y el tercero tomara notas y decidirá quién es el ganador del debate. Una vez terminadas las discusiones, los estudiantes deben poner en común con el resto de la clase los resultados del debate.

Consejos[126] o sugerencias para aplicar el aprendizaje colaborativo en el aula

Tanto docente como estudiantes, trabajando en conjunto pueden llegar a tener el aprendizaje colaborativo si se respetan o se apegan a estas sugerencias:

1. Establecer metas y objetivos de la actividad a realizar.
2. Organizar los estudiantes por equipos de cuatro a cinco integrantes.
3. Promover la comunicación y el respeto entre los estudiantes.
4. El docente asumir el rol de guia y conductor de la actividad al inicio y dejarles asumir la responsabilidad a los estudiantes.
5. Utilizar metodologías y actividades variadas.
6. Dar el tiempo necesario para generar el debate y el contraste de ideas.
7. Estructurar el proceso en varias fases y programar momentos para revisar como están desarrollando el trabajo.
8. Fomentar la creatividad y utilizar distintas herramientas para presentar el trabajo.
9. Hacer uso de las TIC.
10. Facilitar, a los estudiantes, herramientas de autoevaluación y coevaluación.

[126] AulaPlanteta. (noviembre 3, 2014). Diez consejos para aplicar el aprendizaje colaborativo en el aula. Sitio web. Aulaplaneta. Consultado el 16 de febrero de 2020. Disponible en https://www.aulaplaneta.com/2014/11/03/recursos-tic/diez-consejos-para-aplicar-el-aprendizaje-colaborativo-en-el-aula/

Ilustración 14. Consejos para aplicar el aprendizaje colaborativo en el aula.
Fuente: https://www.aulaplaneta.com/2014/11/03/recursos-tic/diez-consejos-para-aplicar-el-aprendizaje-colaborativo-en-el-aula/

Puntos importantes[127] a considerar para la configuración de un buen grupo de trabajo

1. **Diseño intencional**. Aunque una dinámica de aprendizaje colaborativo debe llevar consigo un alto grado de flexibilidad y capacidad de redimensión durante el proceso, es muy importante realizar un diseño previo bien estructurado y coherente.
2. **Jerarquía y liderazgo**. No hay colaboración sin la premisa fundamental de dislocar las lógicas de poder imperantes en la educación. Debe cultivarse la capacidad de trasladar las relaciones en grupo de lo vertical a lo horizontal. Para ello, el rol del alumnado será el de participante, y el del profesorado, el de facilitador.
3. **Distribución de roles**. Si se convive en un entorno más horizontal, inevitablemente la gestión y distribución de roles pasa por una mayor capacidad por parte del facilitador o facilitadora de generar y gestionar espacios de trabajo más autónomos para los/las participantes.
4. **Habilidades interpersonales**. Las alianzas colaborativas traen consigo una red de conexiones interpersonales conducentes a generar una mayor capacidad de ayuda mutua

[127] Rodriguez Sanchez, Carlos Javier. (julio 11, 2016). Aprendizaje Colaborativo. Sitio web. Inded21. Consultado el 17 de febrero de 2020. Disponible en https://ined21.com/ocho-puntos-clave-del-aprendizaje-colaborativo/

y de compromiso, una mejor aceptación de opiniones, una exposición de ideas más emancipada, y una resolución de problemas más colaborativa.

5. **Dialogo y consenso**. Todo proceso de co-trabajo (sic) precisa de un constante proceso de dialogo, y de ilimitados espacios de consenso, para generar lugares de intercambio colaborativo de experiencias, conocimiento y saberes.
6. **Meta común**. La meta común actúa como ancla fundamental ya que, una vez lograda, simboliza el proceso vivido en colaboración; y, por otro lado, ayuda a cristalizar un aprendizaje significativo que debe tener proyección a lo largo de la vida.
7. **El ambiente**. Los elementos más básicos de la experiencia humana están asociados a nuestra relación con el entorno. Por ello, el ambiente actúa como un agente pedagógico más, en tanto, a nivel físico como, sobre todo, psico-social. (sic).
8. **Nuevas tecnologías**. Vivimos en una sociedad del conocimiento donde se experiencia (sic) en entornos físicos (onsite) y en línea (online); atender a las nuevas tecnologías en comunicación es una oportunidad para enriquecer los espacios colaborativos.

El aprendizaje cooperativo tiene lugar cuando los estudiantes trabajan juntos en el mismo lugar o virtualmente en un proyecto estructurado en un grupo pequeño. Los grupos de habilidades mixtas pueden ser especialmente útiles para los estudiantes en el desarrollo de sus habilidades sociales.

Ilustración 15. Herramientas TIC para aplicar el aprendizaje colaborativo.
Fuente: http://www3.gobiernodecanarias.org/medusa/edublog/cprofestelde/2015/07/15/3654/

En investigaciones realizadas, se ha observado que el aprendizaje cooperativo y colaborativo brindan resultados positivos, como una comprensión más profunda del contenido, un mayor

rendimiento general en las calificaciones, una mejor autoestima y una mayor motivación para permanecer en la tarea.

4.1.4 Aprendizaje Basado en Problemas (ABP)

"El aprendizaje basado en problemas (ABP) es un método educativo que se centra en el aprendizaje, investigación y reflexión por parte de los estudiantes frente a un tema; donde el docente actúa como guia para la resolución de determinado tema y no como autoridad que solo transfiere el conocimiento"[128].

"El Aprendizaje Basado en Problemas es una técnica didáctica basada en el autoaprendizaje y en el desarrollo del pensamiento crítico, cuyo objetivo es que los estudiantes, reunidos en pequeño grupo y con la facilitación de un tutor, analicen y resuelvan un problema planteado en forma de escenario para el logro de ciertos objetivos de aprendizaje"[129].

"El aprendizaje basado en problemas es una metodología que permite desarrollar la capacidad del estudiante de resolver situaciones de la vida real a partir de la aplicación de funciones cognitivas, el desarrollo de actitudes y la apropiación del conocimiento"[130].

Ilustración 16. Aprendizaje basado en problemas.
Fuente: http://www.josemanuelmartin.com/2011/10/aprendizaje-informal-buscar-y-compartir/

"Barrows (1986) define al ABP como «un método de aprendizaje baso en el principio de usar problemas como un punto de partida para la adquisición e integración de los nuevos conocimientos»."[131].

[128] Universia. (septiembre 4, 2015). ¿Qué es el Aprendizaje Basado en Problemas? Sitio web. Universia. Consultado el 16 de febrero de 2020. Disponible en https://noticias.universia.com.do/educacion/noticia/2015/09/04/1130832/aprendizaje-basado-problemas.html

[129] Tecnológico de Monterrey. (s.f.). Aprendizaje Basado en Problemas: técnicas didácticas. PDF. Programa de desarrollo de habilidades docentes. Tecnológico de Monterrey. Consultado el 16 de febrero 2020. Disponible en http://www.itesca.edu.mx/documentos/desarrollo_academico/Metodo_de_Aprendizaje_Basado_en_Problemas.pdf

[130] Vargas Beltran, Gladys Milena. (junio 2, 2017). El aprendizaje basado en problemas: una metodología basada en la vida real. Sitio web. Magisterio.com.co. Consultado el 16 de febrero de 2020. Disponible en https://www.magisterio.com.co/articulo/el-aprendizaje-basado-en-problemas-una-metodologia-basada-en-la-vida-real

[131] Barrows, H.S. (1986). A Taxonomy of problem-based learning methods, in Medical Education. Citado por Servicio de Innovación Educativa de la Universidad Politécnica de Madrid. Aprendizaje Basado en Problemas. PDF. Consultado el 16 de febrero de 2020. Disponible en https://innovacioneducativa.upm.es/guias/Aprendizaje_basado_en_problemas.pdf. p. 4

Objetivo del Aprendizaje Basado en Problemas.

El objetivo principal es, de acuerdo con la taxonomía de Bloom, alcanzar el mayor nivel de conocimientos por medio del trabajo en equipo, con la asimilación de conceptos, análisis y aplicación de los mismos para llegar a la síntesis generando nuevos productos y con la autoevaluación determinar el grado de avance en el proceso. Para mejor comprensión, ver el video "Aprendizaje Basado en Problemas 1"**:** https://youtu.be/CuMbD6TAk1c

Además del objetivo general anterior, se tienen objetivos particulares como son:

1. Integrar conocimientos y habilidades de varias áreas a través de proyectos más complejos y multidisciplinarios.
2. Realizar trabajo y aprendizaje autónomos: dejarles problemas poco estructurados que necesiten investigación. Con ello se obligarán a buscar la información y desarrollarán su capacidad para discernir que información es o no fiable.
3. Trabajar en equipo: Con esto se empiezan a preparar los estudiantes para el entorno social y laboral.

Elementos esenciales del Aprendizaje Basado en Problemas[132]

De acuerdo a la experiencia e investigación de personas del área pedagógica se cree que los siguientes elementos son esenciales para que se pueda lograr un aprendizaje mejor y el mayor compromiso con los estudiantes.

1 **Un reto o pregunta que desafía y estimula**. El corazón de un proyecto, cualquiera, es el "de que se trata". Así que puede ser un problema a resolver o investigar o una pregunta que analizar y contestar. Puede ser algo concreto, por ejemplo: "vamos a organizar una feria de trabajo en nuestra escuela" o muy abstracto, por ejemplo: "¿Cómo son los intereses de poder en el estado?".

Si la pregunta es interesante y motivadora, hará que los estudiantes vean mucho más sentido en lo que están aprendiendo, pues ya no estudiaran para recordar conocimientos si no que aprenden por que necesitan saber cómo resolver problemas o responder preguntas que les interesan y les afectan.

Siguiendo con los ejemplos anteriores quedarían las preguntas así: ¿Cuáles serían los principales obstáculos para que los empresarios monten sus escenarios en la explanada del plantel de Tomas Aquino? ¿Cómo podrían reducirlos o eliminarlos? O ¿El estado es un campo desierto donde algunos juegan?

[132] Pereira Baz, Miguel Angel. (agosto 31, 2015). *7 elementos esenciales del ABP*. Sitio web. Centro Nacional de desarrollo curricular en sistemas no propietario. Ministerio de Educación y Formación Profesional. España. consultado el 21 de febrero de 2020. Disponible en https://cedec.intef.es/7-elementos-esenciales-del-abp/

2 **Investigación en profundidad.** Investigar es un proceso mucho más complejo que solo buscar información en las distintas fuentes de información. Este requiere de tiempo suficiente, pues implica un trabajo de calidad para el proceso que ocupa varias semanas, dependiendo del proyecto a realizar.

En el ABP esta investigación es un proceso cíclico y reiterativo, pues los estudiantes diseñan las preguntas, buscan y encuentran recurso con información, responden a las preguntas iniciales, se formulan y plantean nuevas preguntas aún más complejas… el proceso se repite una y otra vez hasta llegar a una solución final satisfactoria.

La información puede ser de la mezcla de la búsqueda tradicional en fuentes impresas o electrónicas con posibilidad de ser ligadas al mundo actual donde podrán realizar entrevistas con expertos, audición de conferencias, seminarios, congresos y demás fuentes vivas que contengan o tengan la información al respecto.

3 **Autenticidad**. Cuando se afirma que algo es "auténtico" significa que es "genuino" o "real", que no es "falso". El ámbito educativo el término "auténtico" hacer referencia a la vinculación de lo que se está aprendiendo con el mundo real. Hay varias formas en las que un proyecto es auténtico. La mayoría de las veces será necesario combinar algunas de las siguientes opciones:

a) Situar el aprendizaje en un contexto real, enfrentando a los estudiantes a problemas que las personas encuentran en su vida personal y/o profesional como ejemplo están:
   - ❖ Empresarios que requieren diseñar un plan de negocios.
   - ❖ Regidores que deben decidir sobre políticas municipales.
   - ❖ Familias que necesitan saber cómo ahorrar dinero.

b) Hacer que los equipos de estudiantes de una clase X usen recursos, criterio de evaluación, herramientas e incluso personas del mundo real para la realización de su proyecto a realizar. Algunos ejemplos pueden ser:
   - ❖ Tareas en la que los estudiantes tienen que editar recursos como presentaciones, video y audios.
   - ❖ Realizar una investigación en la que consultan a expertos en el tema a través de entrevistas presenciales.

c) Promover que los resultados de los proyectos realizados afecten positivamente a otros. Por ejemplo:
   - ❖ Planificar y diseñar viviendas para los distintos asentamientos humanos que no tienen dicha vivienda.
   - ❖ Realizar proyectos de concientización del demás estudiantado en el mantenimiento de instalaciones del plantel.

d) Y finalmente, un proyecto será "auténtico" cuando se centre en los intereses, expectativas, conocimientos y contexto de los estudiantes.

Doroteo Luna Castañeda

4 **Decisiones de los alumnos**. Involucrar a los estudiantes dando la palabra y la decisión, provoca que sientan que las propuestas son propias y hará que trabajen y se involucren más en el mismo trabajo. De lo contrario sentirán que es otra clase de proyecto cerrado y pautado como una tarea de clase normal.

Lo anterior no significa que el docente deje por completo solo al grupo. Este debe aportar orientación y un cierto grado de control del grupo en aspectos relevantes como en las preguntas y respuestas que generen, los recursos informativos que utilicen, el reparto de tareas o en los productos finales.

5 **Reflexión**. John Dewey dijo: "No aprendemos de la experiencia sino reflexionando acerca de la experiencia". Entonces, tanto el docente como los estudiantes deben reflexionar acerca de que están aprendiendo, como lo están haciendo y por qué o para que lo están aprendiendo. Revisar los conocimientos y competencias adquiridas por los estudiantes permite que tengan claro para que sirven y como pueden ayudarles en un futuro. Por lo tanto, deberán realizarse reflexiones evaluativas con presentaciones de trabajos realizados y actividades que hayan realizado los estudiantes.

6 **Crítica y revisión**. Los estudiantes deben aprender cómo hacer evaluación entre iguales para dar y recibir críticas y análisis para que permitan mejorar sus trabajos y lo de sus compañeros. Como complemento al análisis de docentes y estudiantes, adultos del ámbito más cercano y expertos en los distintos temas pueden contribuir para finalizar el proyecto desde el punto de vista del mundo real.

7 **Producto final público**. Existen tres razones fundamentales para crear un producto final, que puede ser algo concreto y tangible, una presentación pública o la respuesta a un problema planteado:

a) Primero. Un producto final publico acrecienta, al igual que la autenticidad, enormemente la capacidad de motivación y al mismo tiempo refuerza en los estudiantes la necesidad de llevar a cabo un trabajo de aprendizaje de gran calidad.

b) Segundo. Creando un producto los alumnos convierten lo que han aprendido en algo concreto y en consecuencia, cuando lo comparten, en algo cuestionable, discutible. Dejando así de ser un aprendizaje de intercambio entre estudiantes y docentes.

c) Tercero. Publicar los trabajos de los estudiantes es una manera muy efectiva de hacer llegar a los padres, a la comunidad educativa y a todo el mundo que es el aprendizaje ABP y como esta metodología ayuda al aprendizaje de los estudiantes. Además, se hace saber a la comunidad que "En esta institución no nos dedicamos a solo pasar estudiantes".

Ilustración 17. Elementos esenciales para el ABP.
Fuente: https://cedec.intef.es/7-elementos-esenciales-del-abp/

Engel (1991) y Woods (1995) señalan las **competencias más importantes** que el aprendizaje basado en problemas puede potenciar[133].

1. La identificación de problemas relevantes del contexto profesional.
2. La conciencia del propio aprendizaje.
3. La planificación de las estrategias que se van a utilizar para aprender.
4. El pensamiento crítico.
5. La toma de decisiones.
6. El aprendizaje autodirigido.

[133] Prieto Navarro, Leonor. (2006). Aprendizaje Activo en el aula universitaria: el caso del aprendizaje basado en problemas. Miscelánea Comillas. Vol. 64. Núm. 124. p. 187. Consultado el 16 de febrero de 2020. Disponible en https://www.academia.edu/35347294/APRENDIZAJE_ACTIVO_EN_EL_AULA_UNIVERSITARIA_EL_CASO_DEL_APRENDIZAJE_BASADO_EN_PROBLEMAS

7. La cooperación entre iguales.
8. Las habilidades de evaluación y autoevaluación.
9. La resolución de conflictos.
10. El aprendizaje permanente.
11. Las habilidades sociales.

Fases para el desarrollo del proceso de ABP en el estudiantado.

Existen varias propuestas de estas fases o pasos para el trabajo de Aprendizaje Basado en Problemas. Sin embargo, Morales y Landa (2004) establecen que el desarrollo del proceso ocurre en ocho fases, mientras que Exley y Dennlck realizan otra clasificación y señalan que son siete, tal como se muestran en la figura siguiente:

Ilustración 18. Fases del desarrollo del proceso del Aprendizaje Basado en Problemas.
Fuente: https://innovacioneducativa.upm.es/guias/Aprendizaje_basado_en_problemas.pdf

El ITESCA describe dos modelos para trabajar el Aprendizaje Basado en Problemas. **A**. **El Método de los 7 pasos** y **B**. el método de listar **Lo que sé**, **Lo que no sé** y **Lo que debemos hacer**[134].

[134] Tecnológico de Monterrey. (s.f.). Aprendizaje Basado en Problemas: técnicas didácticas. Ob. Cit. pp. 6-7

Se mencionarán brevemente cada uno de ellos.

A. Método de los 7 pasos.

1. El problema es analizado por el grupo usualmente por lluvia de ideas en un pizarrón.

2. El grupo genera sus objetivos de aprendizaje compartidos (lo que se espera).

3. Estos objetivos son transformados en hipótesis.

4. El grupo colabora para consensar los objetivos de aprendizaje.

5. Los objetivos se ordenan por importancia a ser completados en un período específico de autoestudio.

6. Durante la siguiente sesión los estudiantes tratarán de dar respuesta y explicación coherente al problema que se les planteó.

7. Los resultados son explicados en términos de un reporte que los estudiantes presentan, ya sea en forma de presentación, diagramas, o en forma de preguntas en caso de que no haya quedado claro.

B. Método Simplificado: Lo que sé, Lo que no sé y Lo que debo hacer.

Los pasos 2 al 5 pueden ocurrir simultáneamente mientras nueva información se vuelve disponible y redefine el problema. El paso 6 puede ocurrir más de una vez, especialmente cuando los profesores hacen énfasis en ir más allá del primer borrador.

1. **Presentación del escenario**: Se introduce a los estudiantes con el escenario. Estos no necesariamente deben tener previo conocimiento para resolverlo. Esto simplemente significa que necesitarán recolectar la información necesaria para aprender conceptos, principios o habilidades al tiempo que se involucran en el proceso de solución del problema.

2. **Enlistar lo que se sabe**: los estudiantes se reúnen en grupos y enlistan lo que saben acerca del escenario que les fue presentado. Esta información es mantenida bajo el encabezado: ¿Qué sabemos? Esto puede incluir datos sobre la situación e información basada en conocimientos previos.

3. **Desarrollar un planteamiento del problema**: el cual debe provenir del análisis que los estudiantes hagan sobre lo que saben. Probablemente tendrá que ser redefinido cuando se descubra nueva información.

4. **Enlistar lo que se necesita**: Los estudiantes necesitarán encontrar información para llenar vacíos de información en el problema que están planteando. Una segunda lista es preparada en este momento bajo el encabezado: ¿Qué necesitamos saber? Estas preguntas guiarán la búsqueda que puede llevarse a cabo en-línea, en la biblioteca, etc.

5. **Enlistar posibles acciones, recomendaciones o soluciones al problema**: Bajo el título: ¿Qué debemos hacer? Los estudiantes enlistan acciones a ser llevadas a cabo, formulan y prueban hipótesis tentativas.

6. Presentación y apoyo de la solución: Como parte del cierre, los estudiantes comunican a sus compañeros y al profesor sus hallazgos y recomendaciones. El producto debe incluir el planteamiento del problema, preguntas generadas, datos obtenidos, análisis de los mismos, soluciones y recomendaciones.

A forma de diagramarlo, se presenta de la siguiente manera en la siguiente imagen:

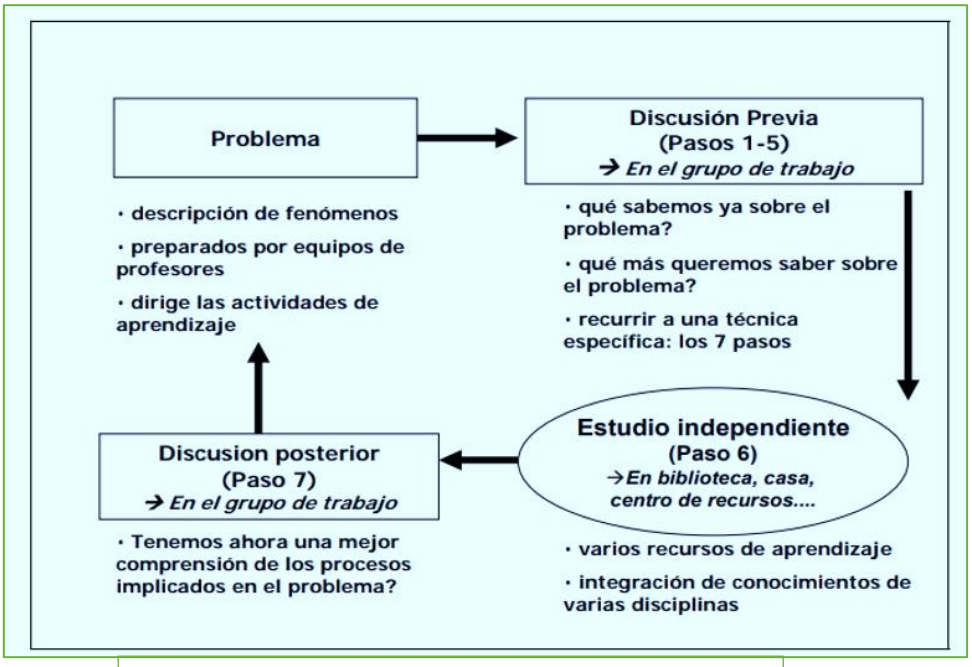


Ilustración 19. El Proceso del Aprendizaje Basado en Problemas.
Fuente: http://www.ub.edu/dikasteia/LIBRO_MURCIA.pdf

Recursos[135] **necesarios para desarrollar el ABP**.

a) Espacios. Los adecuados para desarrollar el tipo de actividades necesarias de acuerdo al problema que se plantee.

b) Biblioteca. Contar con el material bibliográfico, hemerográfico y sitios web y bases de datos suficientes para el nivel del estudiantado.

c) Recursos Tecnológicos. Todo el equipo relacionado de acuerdo a los problemas diseñados para los estudiantes, estos pueden ser equipos de cómputo, de laboratorio, software especializado y conectividad a internet.

[135] Tecnológico de Monterrey. (s.f.). Aprendizaje Basado en Pr**obl**emas: técnicas didácticas. Ob. Cit. p. 11.

Según Barbara Duch, las características de un buen problema[136], son:

1. Un problema efectivo primero debe atraer el interés de los estudiantes y motivarlos a investigar para una comprensión más profunda de los conceptos que se están introduciendo. Debe relacionar el tema con el mundo real, para que los estudiantes tengan interés en resolver el problema.
2. Los buenos problemas requieren que los estudiantes tomen decisiones o juicios basados en hechos, información, lógica y/o racionalización. Se debe exigir a los estudiantes que justifiquen todas las decisiones y razonamientos basados en los principios que se aprenden. Los problemas deben requerir que los estudiantes definan qué supuestos son necesarios (y por qué), qué información es relevante y/o qué pasos o procedimientos se requieren para resolverlos.
3. La cooperación de todos los miembros del grupo de estudiantes debería ser necesaria para resolver un buen problema de manera efectiva. La duración y la complejidad del problema o caso deben controlarse para que los estudiantes se den cuenta de que un esfuerzo de "divide y vencerás" no será una estrategia efectiva para resolver problemas. Por ejemplo, un problema que consiste en una serie de preguntas directas de "fin de capítulo" se dividirá por el grupo y se asignará a individuos y luego se volverá a armar para la presentación de la tarea. En este caso, los estudiantes terminan aprendiendo menos, no más.
4. Las preguntas iniciales en el problema deben tener una o más de las siguientes características para que todos los estudiantes en los grupos sean inicialmente involucrados en una discusión del tema:
    a. abierto, no limitado a una respuesta correcta.
    b. conectado a conocimiento previamente aprendido.
    c. temas controvertidos que generarán opiniones diversas.

    Esta estrategia mantiene a los estudiantes funcionando como un grupo, aprovechando el conocimiento y las ideas de los demás, en lugar de alentarlos a trabajar individualmente al comienzo del problema.
5. Los objetivos de contenido del curso deben incorporarse a los problemas, conectando el conocimiento previo con nuevos conceptos y conectando el nuevo conocimiento con los conceptos en otros cursos y/o disciplinas.

1.1.1 [136] Duch, Barbara. (1996). Problems: *A Key Factor in PBL*. Center for Teaching Effectiveness. Sitio Web. Consultado el 16 de febrero de 2020. Disponible en http://www1.udel.edu/pbl/cte/spr96-phys.html

Habilidades de pensamiento de orden superior

Además de estas características, los buenos problemas deberían desafiar a los estudiantes a lograr un pensamiento crítico de alto nivel. Con demasiada frecuencia, los estudiantes ven el aprendizaje como recordar hechos, términos y definiciones para responder preguntas en los exámenes. Muchos estudiantes parecen carecer de la capacidad o motivación para ir más allá del material factual a una comprensión más profunda del material del curso. En la Taxonomía de los objetivos educativos de Bloom (1956), los niveles cognitivos junto con las actividades paralelas de los estudiantes se organizan de simples a complejos (ver la tabla I). Los problemas de PBL deben esforzarse por inducir a los estudiantes a aprender en los niveles más altos de Bloom, donde analizan, sintetizan y evalúan en lugar de simplemente definir y explicar.

TABLA I. Nivel Cognitivo y actividad estudiantil según la taxonomía de Bloom.

No.	Nivel Cognitivo de Bloom	Actividad estudiantil
6	Evaluación	Hacer un juicio basado en un conjunto de criterios preestablecidos
5	Síntesis	Producir algo nuevo u original a partir de componentes.
4	Análisis	Desglosando el material en sus componentes para ver las interrelaciones / jerarquía de ideas
3	Aplicación	Usando un concepto o principio para resolver un problema
2	Comprensión	Explicación / interpretación del significado del material
1	Conocimiento	Recordar hechos, términos, conceptos, definiciones, principios

Fuente: Bloom, B. (1956) Taxonomy of Educational Objectives. Citado por Barbara Duch en Problems: A Key Factor in PBL. Consultado el 17 de febrero de 2020. Disponible en http://www.udel.edu/pbl/cte/spr96-phys.html

4.2 Obstáculos para lograr el aprendizaje

El diccionario de la RAE define obstáculo como: “impedimento, dificultad, inconveniente”. Por lo que se puede observar, que cada uno de los términos, no son una definición, sino más bien, sinónimos, a los cuales podemos agregar: traba, freno, obstrucción.

Sin embargo, el Diccionario Actual[137] presenta dos acepciones:

Ilustración 20. Obstáculos del aprendizaje.
Fuente: http://edugestioneducativa.blogspot.com/p/blog-page_8050.html

1. Es cosa u objeto que no permite el cumplimiento de una acción o propósito. Esto representado por cuestiones físicas o de ambiente natural.
2. También es: una situación, idea, conversación, opinión que impide o al menos estorba para llevar a cabo un objetivo. Aquí sería conveniente también agregar frustración, temor, inseguridad, malos hábitos de estudio, falta de conocimiento y baja autoestima. Estos casos, representada por cuestiones intangibles.

Aquí puede verse un video con información que puede ayudar a comprender un poco acerca de los obstáculos para el aprendizaje. https://www.youtube.com/watch?v=oOvZMjPE8_M

Existen muchos obstáculos para el aprendizaje, pero entre los más comunes son los que a continuación se presentan:

a) Malos hábitos de estudio.
b) Desperdicio del tiempo.
c) Estímulos inhibidores del aprendizaje.
d) Exceso de confianza.
e) Estrés.

4.2.1 Malos hábitos de estudio

Se llaman hábitos de estudio a aquellas conductas que los estudiantes practican regularmente, para incorporar saberes a su estructura cognitiva[138].

Como **buenos hábitos** están: cumplir horarios; establecer una metodología; diagramar el tiempo con que se cuenta; llevar un ritmo constante; mantener el orden en el material; estudiar en lugar silencioso y cómodo; utilizar técnicas para aprender significativamente, como la de subrayado, cuadros sinópticos y comparativos o mapas conceptuales; repasar; exponer en voz alta lo aprendido; cotejar los apuntes de clase con los textos recomendados; releer si no se entiende; ayudarse con el diccionario para realizar la lectura comprensiva; pautar descansos cortos por cada hora de dedicación; entre otros.

[137] Diccionario Actual. (abril 18, 2016). ¿Qué es obstáculo? Diccionario Actual. Consultado el 17 de febrero de 2020. Disponible en https://diccionarioactual.com/obstaculo/#definition
[138] Concepto.de. (julio, 2012). Concepto de hábitos de estudio. Deconceptos.com. Consultado el 17 de febrero de 2020. Disponible en https://deconceptos.com/ciencias-sociales/habitos-de-estudio

Ahora, respecto al punto en cuestión se llaman malos hábitos de estudio a aquellas conductas erradas que los estudiantes practican regularmente, para incorporar saberes a su estructura cognitiva con consecuencias negativas y que influyen de manera poco exitosa en sus resultados académicos.

Por lo tanto, se puede decir que los malos hábitos de estudio son todos aquellos opuestos a los buenos que ya se mencionaron en el segundo párrafo de este punto.

Entre **los malos hábitos de estudio** podemos encontrar los siguientes y más comunes:

1. **El memorismo o memorización**. El introducir en la memoria un concepto o idea sin saber o entender su significado, sin tener ideas previas, teniendo como instrumento de aprendizaje las múltiples repeticiones de dicha información para así poder recordarlo a la hora del examen. Eso solo se convierte, analógicamente, en el proceso de fabricación de la miel por las abejas.

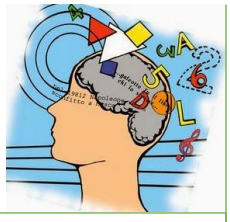


Ilustración 21. La memorización.
Fuente: https://dislegi.eus/evento/25-noviembre-2017-taller-de-tecnicas-de-estudio-para-educacion-primaria/

2. **Copismo o copia y pega** ("*copy and paste*" del inglés). Se da cuando el estudiante solo hace transcripción de contenidos en los trabajos o tareas que se le encargan sin que los comprenda.

Ilustración 22. Copismo o copia y pega.
Fuente: Elaboración propia

3. **Docentes mal preparados o despreocupados**. Existen diversos tipos de docentes, desde los muy bien preparados y que generan el aprendizaje motivando a los estudiantes, hasta los que no están bien preparados, no motivan ni se motivan y solo provocan la holgazanería entre los estudiantes. Además, no están dispuestos ni a prepararse ni a cambiar de estrategias y ni de a aprender nuevas técnicas de enseñanza.

Ilustración 23. Docentes despreocupados.
Fuente: https://es.123rf.com/photo_16889731_pausas-principales-de-profesor-cansado.html

4. **Deficiencias del hogar**. Para estudiar con tranquilidad se requiere de disponer tanto de los recursos materiales mínimos como de unidad familiar. Sin embargo, lo que prevalece es gran parte de la población en situación de pobreza y algunos otros hasta extrema, familias compuestas o extendidas y en algunos de los casos o solo está la madre o el padre. Sin que haya gran potencial de motivación para lograr sus metas estudiantiles.

Ilustración 24. Deficiencias en el hogar.
Fuente: https://peritacion.jimdofree.com/

Doroteo Luna Castañeda

Todos los malos hábitos fueron de algún modo aprendidos durante el tiempo de vida transcurrido y actividades realizadas o no, lo que significa que por decisión personal y de acuerdo al interés que el individuo pueda tener en lograr sus metas, podrá ir modificando conductas y hábitos, a continuación, se presentan algunas estrategias y técnicas para lograr algunos cambios.

Las once mejores estrategias[139] para un buen rendimiento académico. Tomando en cuenta que además se debe contemplar lo siguiente: tener y mantener hábitos diarios, una agenda planificada y sobre todo evitar cualquier tipo de distracción.

1. Haz una lectura completa del material asignado antes de ir a clase: subraya y resume el contenido.
2. Cuando leas, haz una lista de preguntas sobre ese material y luego respondelas. Anota tus dudas y consultalas.
3. Busca las palabras y conceptos que desconozcas y escribe las definiciones en tus apuntes.
4. Asiste a todas las clases; presta atención y toma apuntes.
5. En clase, pregunta lo que no entiendas, cuantas veces sea necesario.
6. Trabaja con un tutor, o con pares.
7. Enterate y familiarizate con los recursos disponibles en la biblioteca y en Internet que puedan ser útiles.
8. Acercate a los profesores y pídeles lecturas complementarias y material con ejercicios.
9. Forma grupos de estudio y háganse preguntas entre ustedes.
10. Acude a tutoría para comentar temas respecto a tu rendimiento con el docente.
11. Participa de los programas y talleres sobre hábitos de estudio y organización del tiempo ofrecidos o solicitalos al departamento académico correspondiente.

Técnicas de concentración para los estudios[140].

1. Elige el lugar correcto, fuera de distracciones. Sin celular, televisión, radio o incluso mascotas.
2. Escribe o piensa de antemano cuáles son tus metas del día. Lo que hoy quieres estudiar. Que sea factible lo que quieres lograr.

[139] Gabinete psicopedagógico. (2001). Hábitos de estudio. Tríptico PDF. Consultado el 17 de febrero de 2020. Disponible en https://www.ugr.es/~ve/pdf/estudio.pdf

[140] Ana IT. (marzo 14, 2015). 10 técnicas infalibles para concentrarse en los estudios. Cosas de Educación. Consultado el 17 de febrero de 2020. Disponible en https://www.cosasdeeducacion.es/10-tecnicas-infalibles-para-concentrarse-en-los-estudios/

3. Crea un horario. Y opta por periodos de estudio no mayores a una hora, con descansos de entre 5 y 10 minutos. El cerebro necesita descansar y recuperar energías así como sintetizar la información recibida.
4. Intenta cambiar de tema cada hora para evitar saturación mental y aburrimiento.
5. Eres dueño de tus pensamientos. Si te llegan pensamientos distintos a los que requieres para el estudio, tomate unos minutos y asegurate de desecharlos pronto antes de continuar, en ese momento lo más importante es tu estudio.
6. Presta atención a tu manera de aprender. Estudia con formas que involucren actividades diferentes, así como otras secciones de tu cerebro.
7. Premiate. Piensa en alguna forma de motivarte según el logro que hayas alcanzado, ya sea por proyecto concluido o por semana, según lo hayas estipulado, con alguna diversión, comida, postres, siesta o lo que consideres que mejor te haga.
8. Haz del estudio una actividad activa. Hazte preguntas mientras lees, aparta la vista de la página y resume en voz alta lo que leíste, haz anotaciones o diagramas.
9. Duerme lo suficiente. Esto es imprescindible para lograr concentrarse. Además, mientras se duerme, la información aprendida se sintetiza y ayuda a tener más energía al día siguiente.
10. Haz primero las tareas menos agradables. Cuando se tiene la mente fresca, se tienen los poderes de concentración más altos a tu entera disposición.

Para más explicaciones sobre los hábitos de estudio, ver los videos:

"Hábitos de estudio - consejos respaldados científicamente":
https://www.youtube.com/watch?v=ZGJizJsSF8A&t=11s
"Las 3 mejores estrategias de estudio para crear un hábito":
https://www.youtube.com/watch?v=qW3cVVrwB_k

Además de estas recomendaciones, también la alimentación juega un papel altamente importante para la concentración de los estudiantes, entre los alimentos destacados están: pan y galletas de grano entero, nueces, pastas, pollo, huevos, leche descremada y yogur, aceite de oliva, aguacate, espinacas, chocolate negro entre otros; además también debe haber buena hidratación; beber la suficiente agua durante el día y realizar ejercicio físico; complementando con la cantidad de tiempo necesaria para dormir y descansar.

4.2.2 Desperdicio del tiempo[141]

Ilustración 25. Desperdicio de tiempo.
Fuente: elaboración propia con imágenes de internet.

La pérdida de tiempo es un problema que afecta prácticamente a todas las personas. Todos perdemos el tiempo, lo que debemos hacer es tratar de que esa pérdida de tiempo sea la menor posible.

La pérdida de tiempo tiene su origen en que al ser el estudio una actividad que exige esfuerzo, que cansa, el estudiante encuentra o busca, continuamente, otras actividades alternativas que al realizarlas son mucho más placenteras. De esta manera se va retrasando el momento de ponerse a estudiar.

Así pues, el resultado es y será siempre el mismo: como la asignatura hay que aprenderla para aprobar el examen, el estudiante se verá obligado posteriormente a recuperar el tiempo perdido, muchas veces cuando ya es demasiado tarde.

Si no se recupera el tiempo perdido se corre el riesgo de suspender o no presentar dicho examen con lo que habrá que volver a prepararse la asignatura en la siguiente unidad o en el siguiente curso, mientras los compañeros disfrutan de las vacaciones o siguen avanzando.

La pérdida de tiempo conlleva que una materia que se podía haber estudiado en un par de horas bien aprovechadas, al final haya que dedicarle 3 o 4 horas.

Veamos un ejemplo (un poco exagerado) de pérdida de tiempo:

Consideremos una lección que se pueda preparar en un par de horas (por ejemplo, de 5 a 7 de la tarde). De entrada, el estudiante comienza a estudiar ya con retraso (6 de la tarde).

Primero lee la lección con la tele encendida con lo que no se entera de nada (a esto le dedica una hora).

Son ya las 7 de la tarde; podría ya haber terminado si hubiera aprovechado el tiempo.

A partir de las 7 hace un descanso que se alarga hasta las 8,30. A esa hora decide continuar, coincidiendo justamente con la hora de la cena (lo que origina el enfado de la madre). Al final, tras discutir con la madre, decide seguir después de la cena.

Se da cuenta entonces de que ya es tarde y comienza a agobiarse por lo que decide ponerse a trabajar en serio (de 11 a 12,30 de la noche).

[141] Aulafacil.com. (s.f.). Pérdida de tiempo. Aulafacil.com. sitio web. Consultado el 18 de febrero de 2020. Disponible en https://www.aulafacil.com/cursos/autoayuda/tecnicas-de-estudio/perdida-de-tiempo-l9316

Está ya cansado por lo que rinde mucho menos; además se queda sin ver la película que tanto deseaba y además se irá a dormir muy tarde, por lo que al día siguiente estará agotado.

Estudiar bien exige concentración, ya que es una actividad algo pesada, y si no hay el gusto, hasta tediosa, por eso a veces los estudiantes realizan su estudio de una manera más relajada, menos intensa, pero al mismo tiempo menos eficiente.

Eso les permite tener la conciencia tranquila pensando que han dedicado bastantes horas al examen, pero en realidad lo que hicieron fue perder el tiempo y al final el esfuerzo tendrán que hacerlo, por lo que lo único que consiguieron con esa aproximación "light" habrá sido alargar innecesariamente el tiempo de estudio y en algunos casos el sufrimiento.

Muchas veces se pierde el tiempo porque se distraen con mucha facilidad.

Sin darse cuenta la mente se va, se ponen a pensar en otro mundo de cosas, perdiendo totalmente la concentración y el ánimo por la tarea pendiente de estudio.

Existen muchas causas que propician que haya distracción y desperdicio del tiempo; sin embargo, debe cada uno distinguir cuales son las que personalmente intervienen al momento de dedicar el tiempo al estudio. Así, el estudiante debe, cada que se distraiga, apuntar en un papel la causa (sonó el móvil, me llamó mi madre, fui a buscar la calculadora, quise ver la sección de deportes del telediario, llegó algún amigo, etc.).

Una vez que se conocen las causas de las distracciones será más fácil ponerles remedio, que no es lo mismo perder el tiempo por esas razones que por desconocer como estudiar.

Alec MacKenzie presenta las causas más comunes del desperdicio del tiempo[142].

1. **Manejarse por crisis, cuando esta ocurre**. Solo aplica para estudiantes que trabajan y estudian. Porque, si planearan con antelación las posibles soluciones a problemas que pudieran ocurrir, podrían reducirse las probabilidades de que suceda la crisis.
2. **Interrupciones telefónicas**. En esta época es de lo más común recibir varios y diferentes tipos de llamadas; sin embargo, deben filtrarse estas para que las interrupciones no afecten el momento de estudio.
3. **Planificación inadecuada**. Debe aprenderse a hacer primero lo más importante y necesario según el calendario de actividades y su prioridad.
4. **Hacer demasiadas cosas**. Cuando estudie, solo dedique tiempo a una materia por un tiempo determinado y combine cuando sea el tiempo y no simultáneamente.

[142] Mackenzie, Alec y Pat Nickerson. (2009). *The Time Trap. The Classic Book on Time Management*. AMACOM. New York, U.S.A.

5. **Visitas inesperadas**. Hay que aprender a decir, lo siento, por el momento no puedo atenderte, tengo que estudiar. Pero, si aun así no las puede evitar, haga lo siguiente:
    a. No se extienda y despache lo más pronto a la visita.
    b. Postergue la visita para otro momento.
    c. Refiérala con otra persona que sepa puede ayudarles.
6. **Delegación ineficaz**. Esto solo aplica para estudiantes que trabajan y estudian. Aprenda a delegar y hacerlo de forma eficaz.
    a. Seleccione a la persona adecuada.
    b. Dele instrucciones claras y precisas.
    c. Otórguele la autoridad necesaria.
    d. Repita de ser preciso lo que espera de ella.
    e. Suminístrele apoyo y entrénela como deba ser necesario para que cumpla con lo que se requiere.
7. **Desorganización personal**. Mantenga su lugar de estudio limpio; busque un sitio fijo para los papeles que utilice a lo largo de su día de estudio y del semestre.
8. **Falta de autodisciplina**. Recuerde que es "una persona ordenada". Clarifique sus metas, planifique y organice sus actividades, establezca fechas límites y apéguese a ellas.
9. **Incapacidad para decir "no"**. Escuche lo que la otra persona le está pidiendo hacer. Diga "no" si es necesario, argumente sus razones y ofrézcale alternativas.
10. **Desidia**. Reconozca que uste tiene el control; comprométase a cambiar y no continúe aplazando las cosas, hágalas lo más pronto posible.
11. **Reuniones**. Esto aplica también para estudiantes que trabajan. Haga que las reuniones sean más eficaces, llevando una agenda y poniendo horario para ellas. Descarte las reuniones a las que no necesita asistir, entre ellas a fiestas que no le dejaran beneficio ni para su trabajo o sus estudios.
12. **Papeles innecesarios**. Organice los papeles y documentos que tiene que utilizar en sus actividades diarias y archive o deseche aquellos que no necesite.
13. **Tareas sin acabar**. Use su autodisciplina para volver a tareas que han sido interrumpidas. Cuando aplace algún trabajo o tarea, trate de dejarlo de forma tal que le sea fácil volver a retomarlo.
14. **Personal inadecuado**. Ayude a las personas que trabajen con usted a que aprendan buenas técnicas también para administrar su tiempo.
15. **Socialización**. Reduzca el tiempo excesivo de socializar con los demás, utilice señales o mensajes que indiquen el fin de esos momentos.
16. **Responsabilidad y autoridad confusas**. Aclare lo que debe hacer cada quien e identifique el nivel de responsabilidad para cada uno.

Doroteo Luna Castañeda

17. **Mala comunicación**. Esto aplica solo para estudiantes que trabajan. Aclare el propósito de su comunicación, sea un buen interlocutor, utilice las palabras correctas y aplique otra buena técnica de comunicación.
18. **Controles inadecuados**. Utilice un mejor sistema de control y monitoreo en lo que realiza.
19. **Información incompleta**. Trabaje hasta encontrar un sistema que le asegure la obtención adecuada de la información que usted requiere.
20. **Viajes innecesarios**. Reduzca sus salidas o el desperdicio de tiempo en las mismas.

Otras formas de desperdiciar el tiempo son:

1. **Repasando una y otra vez lecciones que ya se dominan**, mientras que aún quedan otras que aún no se han visto. Más vale asistir conociendo medianamente bien todo el temario que dominando perfectamente algunas lecciones y sin saber nada de otras.
2. **Estudiando datos de poco interés**, con un nivel de detalle innecesario, datos que aportan muy poco pero que suponen un derroche de tiempo y esfuerzo.
3. **Leyendo un capítulo y volviéndolo a leer**, y así repetidas veces sin hacer un mínimo esfuerzo por profundizar (completar apuntes, entender, hacer un esquema, memorizar, repetir, etc.).
4. **Estudiar sin guía**. Si se abre el libro y se comienza a memorizar desde la primera línea sin haber leído previamente la lección para conocer de qué trata, qué estructura tiene; sin haberla trabajado, no sirve de nada y solo habrá malgastado el tiempo.
5. **Memorizar por memorizar lo que aún no se ha entendido**.
6. **Hacerlo en desorden**, sin tener el material preparado, sin tener verificado que los apuntes o contenidos están completos, sin tener a la mano el material que se va a necesitar.
7. **Estudiando en un lugar poco adecuado**, con ruido, donde es imposible concentrarse. Por ejemplo, en la sala de casa tratando de ver al mismo tiempo un partido de fútbol. Es preferible parar y ver el partido, recuperando en algún otro momento el trabajo que no se ha realizado.

Ilustración 26. Así luce una persona cuando desperdicia el tiempo. Fuente: https://que-perdida-de-tiempoo.tumblr.com/

8. **También produce pérdida de tiempo la desmotivación**.

Doroteo Luna Castañeda

El estudio exige un esfuerzo que no siempre apetece; pero como hay que realizarlo si se quieren tener buenos resultados en las materias que se cursa, más vale ponerle ilusión. Así, en ese sentido ayuda estar convencido de la importancia del estudio, del beneficio futuro que va a reportar.

Estudiar con desgana exige el doble de tiempo que cuando uno está motivado.

"*No digas que no tienes suficiente tiempo. Tienes exactamente la misma cantidad de horas que le fueron dadas a Leonardo da Vinci, Thomas Alba Edison y Albert Einstein*". ***H. Jackson Brown***

"*La mala noticia es que el tiempo vuela. La buena noticia es que tú eres el piloto*". ***Michael Altshuler***

"*La vida es un pequeño espacio de luz entre dos nostalgias: la de lo que aún no has vivido y la de lo que ya no vas a poder vivir. Y el momento justo de la acción es tan confuso, tan resbaladizo y tan efímero que lo desperdicias mirando con aturdimiento alrededor*". ***Rosa Montero.***

4.2.3 Estímulos inhibidores del aprendizaje

Estímulo: La RAE define el término como "agente físico, químico, mecánico, etc., que desencadena una reacción funcional en un organismo".

Inhibir: "impedir o reprimir el ejercicio de las facultades o hábitos"

Estímulos inhibidores o enemigos del aprendizaje son todas las facetas o aquellas situaciones o agentes que impiden o provocan resistencia para el aprendizaje.

Son "todas aquellas excusas que encontramos para no aprender y no abrirnos a nuevas perspectivas y visiones"[143].

Los **enemigos del aprendizaje** son[144],[145]:

1. Vergüenza o Incapacidad o miedo a decir "No sé". Incapacidad para admitir la ignorancia.

[143] Larrea V., Sole. Enemigos del aprendizaje: Una visión inicial del Coaching y la vida. PDF. Empresas de escuelas. Universidad San Francisco de Quito. Consultado el 18 de febrero de 2020. Disponible en https://www.usfq.edu.ec/sobre_la_usfq/servicios/educacion/escuela_de_empresas/Documents/articulos/ENEMIGOS%20del%20Aprendizaje-Sole%20Larrea%20V.pdf
[144] Sosa, Victor. (octubre 15, 2015). Enemigos del aprendizaje. Video. GMCoaching GMC. Consultado el 18 de febrero de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=J3UPaxOShhA
[145] Vignoni, Alberto. (marzo 10, 2016). Enemigos del aprendizaje. Identifíquese con algunos. Video. Consultado el 18 de febrero 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=qG1UkVcO2P8

2. El facilismo de considerar la víctima y culpar a los factores “externos” a la persona.
3. Dado como soy, no puedo aprender eso. También se llama cerrazón.
4. La ceguera cognitiva. Cuando no se sabe que no sabe.
5. Querer tener todo claro todo el tiempo.
6. Tener adicción a las respuestas o urgencia por los resultados.
7. No asignarle prioridad al aprendizaje o dejar todo para “mañana” o no tengo tiempo ni el interés para aprender.
8. Creer que aprender y divertirse no son una mezcla posible y poderosa. Hay suficientes juegos que ayudan al aprendizaje.
9. No dar autoridad a “otro” para que nos enseñen. Pensar que nadie puede saber más que uno mismo.
10. Confundir saber con estar informado. La información sin procesar, no es saber.
11. La desconfianza. Creer que, porque alguien fracasó en lo que intento, no puede enseñarme nada. Siendo que con su experiencia puede dar más.
12. Ausencia de contexto emocional adecuado. Estar abierto y dispuesto a aprender cosas nuevas.
13. Creer que saber es sinónimo de tener la verdad. El saber hacer algo, no significa que sea la única forma.
14. Incapacidad de desaprender para aprender.
15. Incapacidad de incorporar el cuerpo en el aprendizaje o Pereza.
16. Incapacidad de incorporar las emociones en el aprendizaje (pedir ayuda, querer saberlo todo, enojarse, no admitir la duda.
17. Vivir juzgando todo el tiempo.
18. Adicción a la novedad.
19. Incapacidad de reconocer lo nuevo como nuevo y actitud reactiva a lo nuevo.
20. No me animo a… preguntar o a pedir explicación o ayuda.
21. La perfección o No soportar los errores
22. Un punto de vista aplastante. Cuando esto sucede en un equipo, impide la participación de los demás, lo que limitara la diversidad de perspectivas, opiniones y preferencias que los otros puedan aportar.
23. Concentración de la información. Esto tiene como defecto de un agujero, quita la luz a su alrededor y deja a ciegas a los demás integrantes, por lo que las decisiones pueden ser negativamente afectadas.

Para tener un mejor punto de vista, ver los videos:

a) *"Enemigos del aprendizaje"*: https://www.youtube.com/watch?v=J3UPaxOShhA
b) *"Enemigos del aprendizaje"*: https://www.youtube.com/watch?v=O0yrAU6xt8A
c) *"Enemigos del aprendizaje"*: https://www.youtube.com/watch?v=qG1UkVcO2P8
d) "*Ser pleno. Los enemigos del aprendizaje*": https://youtu.be/QQ0WaejOxbI?list=PLw1AqPxu4jY4GGkAs2LKEaHJy9qwoglFi

"*El cerebro no es un vaso por llenar, sino una lámpara por encender*". *Lucius Mestrius Plutarchus* (***Plutarco***).

"*Para aprender el máximo posible de cualquier situación o experiencia, se necesita recoger información desde el mayor número de puntos de vista posibles".* ***John Grinder***.

"*Si buscas resultados diferentes, no hagas siempre lo mismo*". ***Albert Einstein***.

"*La vida no es un problema que hay que resolver, sino un misterio que experimentar*". ***Søren Aabye Kierkegaard.***

El espíritu deportivo[146]

Muchas veces tenemos miedo...
Miedo de lo que podríamos no ser capaces de hacer.
Miedo de lo que podrían pensar si lo intentamos.
Dejamos que nuestros temores se apoderen de nuestras esperanzas.
¿Por qué? Después de todo sólo vivimos una vez.
No hay tiempo de tener miedo.
Entonces basta.

Haz algo que nunca hiciste. Atrévete.
Nada está escrito. Nada está hecho.
Ni siquiera lo imposible.
Todo depende de nuestra voluntad.
De esa fuerza que nos sale de adentro.
De decir "si puedo" a cada desafío.
No seas solo un espectador.
Exígete más y más.
Corre cada día un poco más lejos.
Salta cada día un poco más alto.
Conviértete en tu propio ídolo.
Tus respiros se llenarán de logros, y tu vida de sentido...

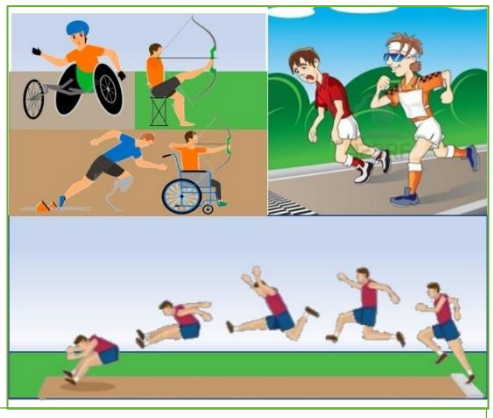


Ilustración 27. Voluntad deportiva.
Fuente: elaboración propia con imágenes de internet

[146] Rossi, Carolina. (junio 20, 2014). El espíritu deportivo. Sitio web. Carolina Rossi: running & fitness. Consultado el 23 de febrero de 2020. Disponible en https://www.carolinarossi.com.ar/el-espiritu-deportivo/

Están los que usan siempre la misma ropa.
Están los que llevan amuletos.
Los que hacen promesas, los que imploran mirando al cielo, los que creen en supersticiones.
Y están los que siguen corriendo cuando le tiemblan las piernas.
Los que siguen jugando cuando se les acaba el aire.
Los que siguen luchando cuando todo parece perdido.
Como si cada vez fuera la última vez.
Convencidos que la vida misma es un desafío.
Sufren pero no se quejan.
Porque saben que el dolor pasa. El sudor se seca. El cansancio se termina.

Pero hay algo que nunca desaparecerá; la satisfacción de haberlo logrado.
En sus cuerpos hay la misma cantidad de músculos.
Por sus venas corre la misma sangre.
Lo que los hace diferentes es su espíritu.
La determinación de alcanzar la cima.

Una cima a la que no se llega superando a los demás, sino superándose a uno mismo.

4.2.4 Exceso de confianza

"Nunca des las cosas por sentado, solo los tontos dan las cosas por hecho". **Barry White**.

Antes de dar continuación a este subtema, se dará una definición o concepto de lo que significa exceso de confianza. Primero se presentarán las definiciones por separado de cada término.

La RAE presenta varias acepciones para el término exceso, a saber:

- Parte que excede y pasa más allá de la medida o regla.
- Cosa que sale en cualquier línea de los límites de lo ordinario o de lo licito.
- Aquello en que algo excede a otra cosa.
- Abuso, delito o crimen.

Y de la palabra confianza también muestra varias acepciones, tales como:

- Esperanza firme que se tiene de alguien o algo.
- Seguridad que alguien tiene en sí mismo.
- Presunción y vana opinión de sí mismo.
- Ánimo, aliento, vigor para obrar.
- Familiaridad o libertad excesiva

El exceso de confianza se da cuando el individuo rebasa el límite de lo real en su saber, dejando de admitir que otras cosas pueden suceder y llevarle a una mala decisión, obteniendo resultados negativos.

Si nos centramos en el estudiante, se pueden tener diversas percepciones cuando presenta su exceso de confianza, por mencionar algunos:

- Creer que, con dedicar un corto tiempo antes de la fecha de entrega de una tarea, de la cual desconoce el contenido, puede lograr un buen resultado.
- Pensar que con unos minutos previos que repase sus apuntes, puede acreditar el examen que el docente aplicará.
- Suponer que como el domina el tema, no requiere del apoyo de su equipo del cual es parte.

Es de suma importancia tener confianza en uno mismo, sin embargo, todos los excesos son malos y el de confianza no puede ser la excepción por ello es importante que cultives tu confianza en ti mismo y saber cada día de lo que eres capaz de hacer o resolver, sin sobre pasar el límite de autoconfianza, pues ello causaría tantos problemas como la falta de ella.

El ejemplo más ampliamente visto en todo el mundo se presentó en el hundimiento del Titanic, todo por la desestimó el nivel de daño que podía hacer un "supuesto trocito" de hielo.

Eso sucedió teniendo una confianza REAL, sustentada en la experiencia, el conocimiento y la práctica. Ahora, ¿Qué cabe esperar de los sustitutos de la confianza?

En seguida se presentan algunos de los riesgos por el exceso de confianza[147]

El exceso de confianza puede generar efectos negativos en la vida personal, empresarial o social. Para evitarlo es necesario planificar detalladamente y asegurarse que se cumplen todas las labores, así se reduce el nivel de incertidumbre y aumentan las posibilidades de éxito.

Lo cierto es que resulta muy fácil caer en el exceso de confianza por una gran variedad de razones como las siguientes:

- Pensar que el evento improbable no sucederá.
- Creer que ya se hizo lo suficiente, cuando aún no hay evidencia de logro de resultados de forma contundente.

[147] Desarrollo Personal (enero 24, 2015). Los riesgos del exceso de confianza. Sitio web. Desarrollo personal. Consultado el 18 de febrero de 2020. http://articulos.corentt.com/los-riesgos-del-exceso-de-confianza/

- Subestimar las capacidades de un rival, la competencia o la propia resistencia al cambio. Esto aplica a los estudiantes que trabajan y estudian.
- Confiar únicamente en el sexto sentido y no hacer los cálculos exactos del tiempo que tomará una actividad, la complejidad de un proyecto, sus costos, etc.
- Atenerse o basarse en los buenos resultados que se obtuvieron anteriormente.

Además de eso, también puede confundirse el exceso de estupidez con la confianza. Hay actitudes que hacen parecer que una persona tiene muchísima confianza en sí misma.

Por ejemplo:

- **El orgullo ciego**. La sobrestimación de la propia importancia. Cualquier confianza depositada en fantasías es un exceso.
- **La vanidad**. Aquí se tiene a aquella persona que "ve que alguien hace algo y lo cuenta como si él lo hubiera hecho" o también quien exagera lo que puede hacer. En otras palabras, a la persona creída insoportable.
- **La mente cerrada**. Esta persona es la tradicional mejor en todo y no es que fabriquen una imagen ilusoria o que presuman lo que no son. Pueden ser muy buenos en lo que hacen. Lo que si deciden de forma unilateral es que son los mejores, pues cargan de importancia su propio criterio y su manera de hacer las cosas. Y dejan a los demás sin su forma de hacerlas imponiéndoselas.
- **El efecto Dunning-Kruger**. Y este es el más crítico, pues se da cuando la persona no es consciente de su propia ignorancia. Lo que significa que los más ignorante y torpes, suelen tener más confianza en sus conocimiento y capacidades que las personas con más conocimiento y experiencia. Eso provoca una serie de problemas al momento de enfrentarse a la toma de decisiones.

El problema con el exceso de confianza es que, en la mayoría de las ocasiones, ya no hay tiempo para reaccionar.

Consejos para controlar el **exceso de confianza**[148]:

1. Nunca basar las decisiones en supuestos poco confiables: las personas que caen en el exceso usan expresiones como: "debe recordad que en el pasado servía la mesa"; "se supone que es un proyecto rentable"; "yo creo que Juan sí sabe inglés".

[148] Desarrollo personal. (julio 2, 2015). Consejos para controlar el exceso de confianza. Sitio web. Desarrollo Personal. Consultado el 18 de febrero de 2020. Disponible en http://articulos.corentt.com/consejos-para-controlar-el-exceso-de-confianza/

2. Tomar cada proceso con mucha rigurosidad, aunque se tenga experiencia: siempre debes realizar un análisis con bastante rigurosidad, la atención a los detalles puede ser la diferencia entre el éxito o fracaso.
3. Elevar siempre el ritmo de trabajo, hasta alcanzar las metas: cualquier meta en la que se esté trabajando exige constancia, entonces debe elevarse el nivel de autoexigencia y cuando veas que todo va por buen camino, presiona aún más, hasta consolidad el cambio que se requiere. Para lograr eso puede auxiliarse de audios subliminales de alta motivación.
4. Jamás caer en el conformismo: Steve Jobs decía: "sean insaciables". Significa que, aunque se esté gozando de una envidiable posición, no debe dejarse llegar el exceso de confianza. Hay que realizar más acciones para afianzar el éxito a mayores escalas.

Ilustración 28. Exceso de confianza.
Fuente: https://userscontent2.emaze.com/images/b7273e77-8d64-483f-a0fd-119025b4cddd/30a34492-55d9-474b-8e1f-cac081b4aac5.png

"*La mejor manera de saber si puedes confiar en alguien es confiando*". ***Ernest Hemingway***

"*Confía más en el hombre que se equivoca siempre que en el que nunca duda*". ***Eric Sevareid***.

"*Solo hay algo peor que sentirse mal: sentirse mal y fingir que todo está bien*". ***Hana Kanjaa***.

Para una mejor comprensión acerca del exceso de confianza, ver los videos:

1. "Exceso de confianza" con Marcos Larios": https://www.youtube.com/watch?v=AjdEDquAT_0 y
2. "La autosuficiencia y el exceso de confianza (Tips para el éxito)": http://www.herramientasdesuperacion.com/blog/

4.2.5 Stress

"*No es el estrés lo que nos mata, es nuestra reacción al mismo*". ***Hans Selye***.

¿Qué es Stress?

Como stress se conoce el estado de tensión emocional y física que es provocado por situaciones en que somos sometidos a demandas o desafíos que exceden nuestra capacidad de respuesta habitual. En español se puede escribir estrés[149].

También se define como "la reacción fisiológica del organismo en el que entran en juego diversos mecanismos de defensa para afrontar una situación que se percibe como amenazante o de demanda incrementada"[150].

Estrés es "el proceso que se inicia ante un conjunto de demandas ambientales que recibe el individuo, a las cuáles debe dar una respuesta adecuada, poniendo en marcha sus recursos de afrontamiento"[151].

Ilustración 29. Exceso de confianza.
Fuente: https://es.pngtree.com/so/stress

Etapas del estrés[152],[153].

En 1956, Hans Hugo Bruno Selye Teoriza que la respuesta de estrés consta de tres fases, a saber:

1. **Alarma de reacción**. Inicia justo después de ser detectada la amenaza. En esta fase aparecen algunos síntomas como baja temperatura corporal o un incremento en la frecuencia cardiaca.
2. **Resistencia o adaptación**. El organismo se adapta a la situación, pero continua la activación, aunque en menor medida respecto a la etapa anterior. Si la situación estresante se mantiene en el tiempo, la activación acaba por sucumbir porque se consumen recursos a una velocidad mayor de la que se generan.
3. **Agotamiento o desgaste**. El cuerpo acaba por agotar recursos para la resistencia y pierde gradualmente la capacidad adaptativa.

[149] Significados.com. (septiembre 14, 2015). Strees. Sitio web. Significados.com. consultado el 18 de febrero de 2020. Disponible en https://www.significados.com/stress/
[150] Regueiro, Ana Ma. (s.f.). Conceptos básicos: ¿Qué es el estrés y como nos afecta? PDF. p. 1. Servicio de Atención Psicológica de la Universidad de Málaga. Consultado el 25 de febrero de 2020. Disponible en https://www.uma.es/media/files/tallerestr%C3%A9s.pdf
[151] Cano Vindel, Antonio. (s.f.). La naturaleza del estrés. Sitio web. Sociedad Española para el Estudio de la Ansiedad y el Estrés. Consultado el 25 de febrero de 2020. Disponible en https://webs.ucm.es/info/seas/estres_lab/el_estres.htm
[152] Rodriguez Castro, Marc. (junio 20, 2016). Tipos de estrés y sus desencadenantes. Sitio web. Psicología y Mente. Consultado el 25 de febrero de 2020. Disponible en https://psicologiaymente.com/clinica/tipos-de-estres
[153] Cruz Perez, Guillermina. (junio 2018). Desestigmatizando la función del estrés. PDF. p. 610. Revista Electrónica de psicología Iztacala. UNAM. No. 2. Vol. 21. Consultada el 25 de febrero de 2018. Disponible en https://www.iztacala.unam.mx/carreras/psicologia/psiclin/vol21num2/Vol21No2Art12.pdf

Tipos de estrés[154].

Se clasifican de acuerdo a su signo, según algunos autores, en estrés positivo/bueno o "Eustrés" y el estrés negativo/malo o "Distrés".

Eustrés.

El Eustrés es una sensación que es adaptativa, pues el sujeto se esfuerza por afrontar el reto, así, el propio organismo se adapta y experimenta emociones agradables ante este proceso. Es estimulante y motivador, incrementa la vitalidad, la salud y la energía. Este tipo de estrés está vinculado hasta cierto punto con la creatividad, la imaginación y con el talento.

El estrés no siempre es malo, todos siempre tenemos un poco de estrés, pero su exceso puede provocar un trastorno de ansiedad. Cuando sobrepasa e interfiere en varias áreas de nuestra vida diaria ya no es bueno.

Distrés.

El distrés es del tipo desagradable, que ocasiona un exceso de esfuerzo en relación a la carga, es dañino y provoca sufrimiento y desgaste personal, además de una inadecua, excesiva o desregulada activación psicofisiológica.

Por lo anterior, es evidente que nuestras emociones y formas de ser producen un gran impacto en el funcionamiento de nuestro cuerpo, también es claro que el estrés puede hacernos enfermar porque produce un alto impacto en varios de los sistemas y aparatos del nuestro cuerpo, como (hormonales, cardiovasculares, musculares, digestivos, entre otros).

Se clasifica el tipo de estrés de acuerdo a su duración, en **agudo**, **agudo episódico** y **crónico**[155].

Estrés agudo.

Este tipo de estrés es el que más personas experimentan y es por causa de las exigencias que nos imponemos o los demás lo hacen. Estas exigencias son alimentadas respecto a un pasado reciente o en anticipaciones de un futuro próximo. Por suerte este tipo no dura mucho, por lo que no deja secuelas, además de ser de fácil curación. Las principales señales de este tipo de estrés son:

a) Dolores musculares. Estos pueden presentarse como dolores de cabeza, de espalda y contracturas.

[154] Regueiro, Ana Ma. Ob. Cit. p. 3.
[155] Rodriguez Castro, Marc. Ob. Cit.

b) Emociones negativas. En ello se pueden distinguir la depresión, ansiedad, miedo, frustración, angustia, preocupación, tristeza, agobio, apatía, aversión, agresividad, desconfianza, resentimiento, entre otras más.

c) Sobreexcitación del sistema nervioso. Esta causa síntomas como aumento de la presión sanguínea, taquicardia, palpitaciones, náuseas, sudoración excesiva y ataques de migraña.

Estrés agudo episódico.

Este tipo de estrés es uno de los más tratados en las consultas psicológicas. Aparece en personas con exigencias irreales, tanto propias como provenientes de la sociedad. Este tipo de personas se muestran irritadas y conflictivas, además de tener una angustia permanente a casusa de que no pueden controlar todas las variables que les son exigidas. Por otra parte siempre están preocupadas por el porvenir. Y al mostrarse hostiles son difíciles de tratar a no ser que acudan a tratamiento especial.

Estrés crónico.

Esta categoría de estrés es la que aparece en prisiones, guerras o en situaciones de pobreza extrema, situaciones en lo que se debe estar continuamente en alerta. También, puede venir de un trauma vivido en la niñez. Al causar una gran desesperanza, se pueden modificar las creencias y la escala de valores del individuo que lo padece.

Este tipo de estrés, sin duda, es el más grave, con resultados destructivos severos para la salud psicológica de la persona que lo padece. Quienes lo sufren diariamente presentan desgaste mental y físico que puede dejar secuelas durante toda la vida, además de quedar ancladas y que al menor indicio de algo regresa.

Las personas que tienen este tipo de estrés muchas de las veces no son conscientes de ello, pues lleva tanto tiempo con ese sufrimiento que ya se ha acostumbrado. Incluso llega a gustarles pues es lo único que han conocido y por lo tanto no pueden o saben cómo hacer frente a la situación.

Existen estudios que demuestran la relación ente el estrés y las enfermedades del aparato digestivo, el cáncer, cutáneas y problemas cardiacos. Con el estrés aparece a menudo la inseguridad y el sentimiento de indefensión y así con ello la ansiedad y la depresión que aumentan en cierto modo el riesgo de suicidio.

Algunos factores estresores[156] pueden ser: el trabajo, la familia, las enfermedades, el clima, el alcohol, el tabaco, las frustraciones, en sí, centenares de estímulos internos o externos de carácter físico, químico o social. Incluso un exceso de estrés positivo puede causar el distrés, es decir, cualquier exceso de júbilo.

[156] Prevención Web. (julio, 2007). Distrés. Sitio web. Prevención web. Consultado el 25 de febrero de 2020. Disponible en http://www.prevencionweb.com/articulos/leer.php?id_texto=27

Se entiende por factores estresores como aquellas fuentes que generan estrés, es decir, el origen de determinados estímulos del entorno del individuo que son capaces de exponer a este a un proceso adaptativo. Así que según origen se clasifican en los factores estresores[157]:

- Individuales.
- Relacionados con el trabajo.
- Extraorganizacionales: trabajo-familia.

Para ampliar un poco más de conocimientos acerca de las consecuencias provocadas por el estrés, revisar información del sitio web en la siguiente dirección electrónica: http://www.cop.es/colegiados/MU00856/estres.htm

Características de las situaciones de estrés[158].

En toda situación estresante existen características comunes, tales como:

1) Una situación nueva que exige un cambio.
2) Al principio suele haber una gran falta de información sobre esa situación que estresa.
3) Incertidumbre: ¿qué va a ocurrir?
4) Ambigüedad: a mayor ambigüedad más estrés.
5) Normalmente no se tienen muchas habilidades para manejar la situación nueva.
6) El estrés provoca alteraciones biológicas en el organismo que obligan a trabajar aún más para volver a un estado de equilibrio.
7) Cuanto más dure la situación, cuanto más crónica sea, mayor desgaste habrá.

"*Es una buena idea siempre hacer algo relajante antes de tomar una decisión importante en su vida*". ***Paulo Coelho***.

"*Un cerebro positivo es 31% más productivo que un cerebro en negativo, neutral o estresado*". ***Shawn Achor***.

[157] De la Flor, Luis Manuel. (s.f.). Factores estresores: Personalidad A. Sitio web, blog. Bisness Scholl. Consultado el 25 de febrero de 2020. Disponible en https://blogs.imf-formacion.com/blog/prevencion-riesgos-laborales/actualidad-laboral/factores-estresores-personalidad-a-en-las-organizaciones/
[158] Regueiro, Ana Ma. Ob. Cit. p. 4.

"*La mejor arma contra el estrés es nuestra habilidad para elegir un pensamiento sobre el otro*". ***William James***.

4.3 Estrategias para aprender

"*Debes ser un eterno estudiante. Mientras más aprendas, más ganarás y más confianza tendrás en ti mismo*". ***Brian Tracy***.

Estrategias para aprender cualquier cosa más rápido[159].

1. **Haz una buena planificación**. La estrategia más importante para aprender es la planificación. Ser capaz de organizar bien el trabajo, marcar prioridades y medir adecuadamente el esfuerzo aplicable a cada tarea.

Ilustración 30. Estrategias para aprender.
Fuente: elaboración propia con imágenes de internet.

2. **Utilizar un método de estudio para aprender más rápido**. Existen varios métodos y técnicas de estudio; sin embargo, el más recomendado ha sido método Robinson: PQRST por sus siglas en inglés que significan:
   a) **P**review (**previsualizar**). Se observa el tema a estudiar, revisa los títulos principales o los puntos importantes.
   b) **Q**uestion (**preguntar**, **cuestionar**). Se formulan preguntas a responder, una vez que se ha estudiado el tema.
   c) **R**ead (**leer**). Revisa material de referencia relacionado al tema y selecciona la información que mejor responda a las preguntas.
   d) **S**ummary (**resumir**). Se realiza resumen de la información, utilizando cualquier metodología que se conozca, ya sea tomando notas, elaborando diagramas, mnemotecnias, o incluso grabaciones de voz.
   e) **T**est (**evaluar**). Se responden las preguntas creadas en la etapa del cuestionamiento, con el mayor detalle posible; evitando siempre agregar preguntas que distraigan o lleven a cambiar de tema.
3. **La curiosidad activa tu cerebro**. Tener curiosidad por algo activa el sistema de recompensa del cerebro, liberando dopamina, una sustancia relacionada con los sistemas de placer. Sin duda, lo seres más ávidos de aprendizaje y con mayor curiosidad

[159] Garcia Bartolomé, Pablo. (agosto 23, 2016). 10 estrategias para aprender cualquier cosa más rápido ¡Así funciona tu cerebro! Sitio web. CogniFit: Salud, Cerebro y Neurociencia. Consultado el 18 de febrero de 2020. Disponible en https://blog.cognifit.com/es/aprender-mas-rapido-estrategias/

son los niños. Así que imaginate que eres un niño lleno de curiosidad por aprender y saberlo todo. Y sobre lo que vas a estudiar preguntate: ¿Qué es? ¿Qué conoces del tema? ¿Qué crees que aprenderás? ¿Cómo podrás aplicarlo en la vida real? ¿Cómo lo aprenderás más fácil? ¿Cómo lo puedes contar y transmitir? ¿Cómo lo puedes relacionar con otras cosas que estas aprendiendo?

4. **Atención Mindfulness o conciencia plena incrementa**. Esta técnica incluye diversos ejercicios como el escaneo corporal o "Body Scan" por lo que se debe vivir el momento y controlar la ansiedad y regular las emociones o concentración en la respiración, tratando de sincronizar la respiración con los movimientos de los ojos durante la lectura.
   Para que puedas intentar hacerlo, aquí te dejo un audio-video con las instrucciones de una clase, en esta dirección electrónica:
   https://www.youtube.com/watch?v=Q3zncqKCiEQ

5. **Aplicar múltiples estrategias mejor que una**. Las estrategias son actividades que sirven para mejorar el rendimiento y otorgan control sobre la tarea a realizar. El uso de estrategias de aprendizaje es un factor que influye directamente en el desarrollo de la memoria. Y pueden ser estrategias:

   a) **Asociativas**. Estas son las más simples. Su objetivo es el repaso del material mediante la repetición: repasar, copiar, subrayar, repetir en voz alta, entre otras.

   b) **Organizativas**. Estas permiten agrupar el material de estudio por su significado (trozos de información). Las principales son las categorías y los mapas conceptuales.

   c) **Elaborativas**. Requieren de mayor comprensión del texto por tu parte para elaborar esquemas, resúmenes, uso de palabras clave… entre otras.

   d) **Meta-cognitivas de planificación, monitorización, evaluación y revisión** sirven para tener control y conciencia sobre el proceso de estudio.

6. **Aprendizaje distribuido mejor que continuado**. Tanto si estudias dos, cuatro y ocho horas cada día, la distribución del tiempo y el material de aprendizaje serán un factor clave. Por ejemplo: el estudio intensivo durante cinco horas de un mismo tema, resulta peor que la repetición espaciada a razón de una hora diaria por cinco días.

7. **Los descansos son sagrados**. Las investigaciones en psicología de la atención señalan que la capacidad para mantener la concentración en una tarea comienza a disminuir después de los 20 o 25 minutos. En los descansos, breves, bebe agua. Un cerebro hidratado es más capaz de mantener una buena concentración y atención. Además, se recomienda que se realice otra actividad reconfortable como hablar, comer algo, mirar el correo electrónico, ver alguna red social… y de vuelta al estudio.

8. **Emoción positiva, experiencia positiva**. Las emociones son clave para muchas actividades y para el aprendizaje no son la excepción. Un estado emocional positivo mejora el rendimiento de la memoria y facilita el aprendizaje. No caigas en pensamientos negativos contra el tema o temas que vas a estudiar por muy difícil que parezcan o sean. Siente que puedes, que tienes lo necesario para captarlo y así será.

Doroteo Luna Castañeda

9. **Utiliza auto recompensas cada vez que alcances un logro**. Los refuerzos positivos hacen que se sienta la actividad realizada como más placentera. El refuerzo puede ser verbal o físico: desde unas palabras de felicitación hasta una recompensa como un helado, o picar algo; pero recuerda que debes seleccionar solo alimentos que ayuden a cuidar la salud de tu cuerpo y cerebro.
10. **Ten confianza en lo que haces ¡Vas a conseguirlo! Deja de pensar en negativo**. Visualiza tu meta cuando estés desarrollando una tarea difícil, confiar en ti es fundamental para lograr lo que te propones. Y repite siempre esta frase: **¡tengo, debo y quiero aprenderlo, sí puedo!**

4.3.1 Organización del tiempo

Para todo mundo el día tiene 24 horas; pero mientras que muchos sacan un increíble rendimiento a su tiempo, a otros se les pasa el día "volando" y llegan al final de la jornada con la sensación de no haberlo aprovechado plenamente.

Ilustración 31. Organización del tiempo.
Fuente: https://www.freepik.es/vector-gratis/personas-que-realizan-trabajos-urgentes-antes-acercarse-fecha-limite-diagrama-flujo-isometrico-blanco-3d_6851752.htm#page=1&query=organizacion%20de%20tiempo&position=19

Cuando se vive la etapa académica, es fundamental aprovechar al máximo cada minuto que se dedica a la formación; pero también a descansar y a disfrutar de momentos de ocio. Para lograr eso, es clave aprender cómo gestionar el uso adecuado del tiempo. Durante el periodo de estudio y la jornada diaria, los centros de estudio tienen un horario, pero en cuanto termina la jornada ya queda el estudiante en posición de administrar la otra parte de su tiempo.

Lo bueno y lo malo de tener libertad para disponer y organizar del tiempo, como estudiantes, fuera de la jornada escolar:

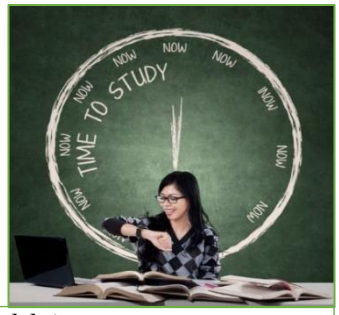


Ilustración 32. Administración del tiempo.
Fuente: https://www.educaweb.com/contenidos/educativos/tecnicas-estudio/gestion-tiempo-clave-triunfar-estudios/

Lo bueno es que cada quien cuenta con la libertad y puede disponer, según su responsabilidad, del resto del tiempo libre.

Lo malo es que cuando eso sucede, y se tienen malos hábitos, el tiempo no es del todo aprovechado. El más común es que durante el curso se descuida el estudio y previo a las evaluaciones tratan de reponer el tiempo y le dedican horas y horas para tratar de entender lo que en su momento pudo haber sido más fácil y con menor cantidad de tiempo destinado a ello. Todo ello lleva a que los

resultados, en la mayoría de los casos, no sean tan buenos, que si hubiesen planificado y organizado bien su tiempo para estudio.

La organización del tiempo y las tareas resulta fundamental para estudiar mejor, por lo que es muy importante elaborar un calendario, fijar metas u objetivos o crear un plan para afianzar lo trabajado y visto en clase y así poder reforzar, todos los días, los conocimientos.

A continuación, se presentan **cinco claves**[160] para organizar el tiempo de estudio:

1. **Apuntar las fechas clave en la agenda**. Es importante que tengas una agenda personal o un calendario, ya sea en papel o digital, como el Google Calendar o MyHomwork entre otros, anota en ellos, por ejemplo:
   a. Tus periodos de vacaciones y descansos significativos.
   b. Los horarios y los días en los que tienes actividades extraescolares.
   c. Los exámenes previstos y las fechas de las evaluaciones.
   d. La fecha de entrega de cada una de tus tareas, trabajos o proyectos de clase.

Ilustración 33. Calendarizar o agendar fechas. Fuente: elaboración propia.

   Con ello, podrás controlar tus días y citas claves y, además, organizarte para realizar los deberes, terminar los trabajos o estudiar a tiempo para los exámenes.

2. **Fijar objetivos diarios**. Al planificar tu tiempo jornada a jornada, establece las actividades o tareas que quieres concluir cada día y marca o anota que contenidos y temas de cada asignatura tienes que repasar o estudiar. Debes tener en cuenta, siempre, las fechas que hayas señalado en el calendario, tanto para exámenes como para la entrega de tus tareas o trabajos, así podrás distribuir adecuadamente el tiempo con el que cuentas para el logro de tu objetivo. También debes priorizar por grado de urgencia e importancia y dejar un tiempo para el estudio semanal y revisar contenidos de cada asignatura.

Ilustración 34. Fijar objetivos. Fuente: elaboración propia.

[160] AulaPlanteta. (junio 7, 2017). Como organizar tu tiempo de estudio en cinco pasos. Sitio web, blog. AulaPlanteta. Consultado el 27 de febrero de 2020. Disponible en https://www.aulaplaneta.com/2017/06/07/noticias-sobre-educacion/organizar-tiempo-estudio-cinco-pasos-video/

3. **Establecer un horario**. Es recomendable que estudies siempre a la misma hora todos los días, así establecerás una rutina y un hábito y te acostumbrarás a cumplir objetivos diarios. Durante el tiempo que dedicas a estudiar, realiza primero las actividades o trabajos de entrega más próxima y después invierte unos 45 minutos en estudiar o repasar los temas que hayas tratado en clase. También, entre una actividad compleja y la siguiente es aconsejable que tomes un descanso de cinco minutos. Además, debes descansar unos diez minutos entre los deberes y el estudio.

Ilustración 35. Establecer horario de estudio.
Fuente: http://www.servicancun.com/Store/telefonia/63-reloj-inteligente-sw1-smartwatch.html

4. **Reparte el tiempo de estudio para cada asignatura**. Para organizarte eficazmente debes establecer mayor cantidad de tiempo para las materias más complejas, aquellas que se te dificultan más o que exigen más trabajo de comprensión. Puedes comenzar por las tareas o contenidos de mayor complicación, ya que estarás menos cansado, y deja lo más fácil para el final. Otra buena técnica es intercalar tareas complejas o exigentes con otras que te resulten o parezcan más entretenidas y motivadoras.

Ilustración 36. Asignación de tiempo de estudio por asignatura.
Fuente: https://poesiabinaria.net/2013/06/algoritmos-repartir-el-tiempo-total-de-una-tarea-a-lo-largo-de-varios-dias-en-c/

5. **Se constante**. La mejor manera de mejorar la planificación y organización del estudio es perseverar. No rendirse y buscar siempre terminar lo que se inicia. Y como decía un gran personaje de la televisión: “hay que verlo por el lado amable”, es mejor que si solo das la vuelta y te desafanas.

Ilustración 37. Constancia para el estudio.
Fuente: http://www.desmotivar.com/desmotivaciones/180865_no-te-rindas-y-se-constante

Así que, aunque al principio te resulte complicado, dedica tiempo a estudiar todos los días, trata de cumplir todas las metas que te hayas marcado y respeta los horarios que especificaste, ya

verás como el trabajo rinde sus frutos. Sin embargo, si un día no puedes cumplir las horas o no llegas a revisar todos los contenidos señalados, no te estreses ni te desanimes; solo reajusta tu planificación y retomala con nuevas fuerzas al siguiente día, siempre y cuando eso no se vuelva un hábito.

Ilustración 38. Logro alcanzado.
Fuente: elaboración propia con imágenes de internet

Para mejor comprensión de lo anterior para organizar el tiempo, puedes ver los videos en las siguientes direcciones: https://www.youtube.com/watch?v=kV4UR5aUqtQ y https://www.youtube.com/watch?v=a4DxlgnLU9U

Algunos **consejos para hacer una buena gestión del tiempo**[161].

Si quieres sacar el máximo provecho a tu tiempo de estudio es importante que organices y planifiques tu jornada. Estas son algunas de las pautas que te pueden ayudar:

1. **Planificación**. Haz un programa con el tiempo que dedicarás diariamente para estudiar, pero incluye también tiempo de descanso. Se riguroso con la planificación y procura atenerte a ella.
2. **Lugar**. No importa cuantas horas pases estudiando, si el ambiente no es el adecuado, de poco servirá. Por lo tanto, busca y designa un espacio tranquilo y donde no vayas a ser interrumpido por nadie y si se puede por nada.
3. **Descanso**. Es vital que descanses bien y el tiempo suficiente, así tu rendimiento será mayor. Procura también entre materia y materia, hacer descansos cortos.
4. **Fuerza de voluntad**. Si tu idea es aprovechar el tiempo de estudio y salir bien en tu programa, debes afrontar el estudio con actitud positiva, ganas y determinación. Si ya lo estableciste que estudiarás, no dejes que nada ni nadie, a menos que sea vital, te distraiga.
5. **Metas**. Ponte metas realistas en cuanto a los horarios y a los objetivos que quieres conseguir. Lograr lo que te has propuesto, es como una inyección de energía positiva que te ayuda a seguir adelante.
6. **Ocio**. Es preciso que reserves tiempo para el entretenimiento y para disfrutar de la vida. No todo es estudio, pues solo hacer eso, agobia. Es mejor que hagas ciertos cortos y te distraigas un rato antes de seguir en el estudio.
7. **Material**. Para aprovechar al máximo tu tiempo de estudio, reúne todo el material que requieras para trabajar en cada sesión: libros, apuntes, material para escritura, ordenador o dispositivos electrónicos para consultar o ampliar información. Mantenlo todo bien

[161] Educaweb.com. (s.f.). Cómo gestionar bien el tiempo en tus estudios. Sitio web. Educaweb.com. consultado el 28 de febrero de 2020. Disponible en https://www.educaweb.com/contenidos/educativos/tecnicas-estudio/gestion-tiempo-clave-triunfar-estudios/

ordenado o archivado, evita perder tiempo en búsqueda de lo que necesitas para tu estudio.

8. **Repasar**. Una forma muy útil de consolidad lo aprendido es repasar la materia justo antes y después de las clases. Prueba hacerlo así y comprobaras como logras un mayor rendimiento. Pues entre más frescos tengas los datos de la clase, será más fácil que los puedas recordar, entender y asimilar.
9. **Pausas**. Es primordial que hagas pequeños descansos o pausas cuando estés estudiando. Te ayudaran a relajarte y retomar con mejor actitud tus estudios.

"*Debes ser un eterno estudiante. Mientras más aprendas, más ganarás y más confianza tendrás en ti mismo*." ***Brian Tracy***.

4.3.2 Uso de métodos de estudio

"*Nunca consideres el estudio como una obligación sino como una oportunidad para penetrar en el bello y maravilloso mundo del saber*". ***Albert Einstein***

"*Tomar apuntes no es un fin en sí mismo, es un medio auxiliar de estudio. El estudiante no debe ser esclavo de los cuadernos de apuntes sino estos servidores de él*". ***Mavilo Calero Pérez***.

La RAE define **método**, de cuatro maneras o acepciones, tales como:

1. Modo de decir o hacer con orden.
2. **Modo de obrar o proceder hábito o costumbre que cada uno tiene y observa.**
3. Obra que ensena los elementos de una ciencia o arte.
4. Procedimiento que se sigue en las ciencias para hallar la verdad y enseñarla.

También la RAE define **estudio** con varias acepciones, tales como:

1. Esfuerzo que pone el entendimiento aplicándose a conocer algo.
2. Trabajo empleado en aprender y cultivar una ciencia o arte.
3. Obra de cierta extensión en que se expone y analiza una cuestión determinada.
4. Boceto preparatorio para una obra pictórica o escultórica.

5. Lugar de trabajo de un artista, sobre todo plástico, o, en ciertos casos de un profesional liberal.
6. Apartamento de reducidas dimensiones, dedicado por lo general a vivienda o despacho.
7. Conjunto de edificios o dependencias destinados al rodaje de películas o a la emisión o grabación de programas radiofónicos, televisivos o musicales.
8. Aplicación, maña, habilidad con que se hace algo.
9. Institución que da origen a la universidad.
10. Composición destinada originalmente a que el ejecutante se ejercite en superar ciertas dificultades técnicas.
11. Conjunto de materias que se cursan para alcanzar cierta titulación.

Por lo tanto, **método de estudio** es la aplicación de las técnicas de estudio por medio del procedimiento habitual para obtener la información, las, ideas, y procesarlas fijándolas en la memoria para obtener un conocimiento significativo aplicable al área de estudio en el momento requerido.

Ilustración 39. Métodos de estudio.
Fuente: https://www.freepik.es/vector-premium/conjunto-metodo-aprendizaje-basico-ninos-lindos-felices_5844482.htm#page=1&query=metodo%20de%20estudio&position=11

Existen varios métodos de estudio y técnicas de los que se puede hacer uso para tener mejores resultados en el estudio, sin embargo, cada uno debe ser capaz de elegir uno de ellos para aplicarlo o si es necesario hacer combinación entre ellos y crear uno propio. Lo importante no es cual sea el método que se utilice para estudiar, lo verdaderamente importante es las ganas, el empeño, el entusiasmo y voluntad de querer aprender, siempre con un objetivo en mente y una meta por alcanzar.

A continuación, se presentan algunos de estos métodos y técnicas de estudio: **PQRST** o EFGHI, **EPL2R**, **IPLER** u OPLER, **2L2S2R**, **CRILPRARI**, y el **Método de Gonzalez B y Guevara R.**

1. STATON, también conocido como PQRST O EFGHI[162]. Este método ensena a aprovechar con más eficiencia la mente los estudiantes, ayudándolos a lograr el máximo grado posible de aprendizaje en cada uno de los momentos que dediquen al estudio. Este método fue creado por Thomas F. Staton, en ingles se representa como PQRST y en

[162] Staton, Thomas F. (1996). Como estudiar. Trillas. México. pp. 11-22

español como EFGHI, donde cada letra representa la inicial de cada paso o fase del método.

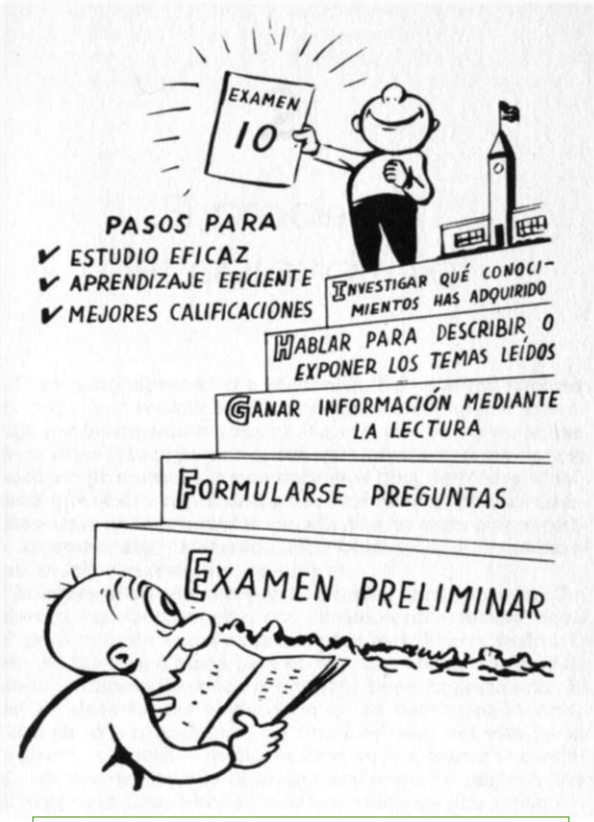


Ilustración 40. Pasos del método EFGHI o PQRST. Fuente: Staton 1996. p. 25

a. **Examen preliminar**. Consiste en realizar una lectura cuidadosa del título de la obra o del capítulo a estudiar, leer la introducción o el prólogo, el índice de la obra, mirar los dibujos, los esquemas, etc. y, por último, hacer lectura rápida de algunas páginas.

b. **Formularse preguntas**. Esto consiste en elaborar un cuestionario con preguntas distintas acerca de los temas de estudio como preparación para la evaluación.

c. **Ganar información mediante la lectura**. Implica leer activamente para fijar los contenidos de los temas de estudio. La lectura la puede realizar de forma silenciosa o en voz alta. Cada forma tiene sus pros, con la primera utilizando la técnica del subrayado ayuda en la fijación de contenidos y la hecha en voz alta, también lo hace porque conjuga dos sentidos: oído y vista.

d. **Hablar para describir o exponer los temas leídos**. Al terminar un tema o subtema, se recomienda cerrar el libro o apuntes y explicar los conceptos o puntos importantes leídos. Si se logra explicar con claridad, se está comprendiendo muy bien, de lo contrario hay que retomar la lectura tratando de encontrar puntos de referencia.

e. **Investigar lo aprendido**. Esta parte consiste en un autoexamen de lo aprendido y debe hacerse de forma oral. También puede llevarse a cabo en grupo. Para ello puede repetirse la forma del punto anterior.

2. **EPL2R o Método Robinson**[163]. Este método consta de cinco fases:

a. **Explorar**. Consiste en echar un vistazo con el objetivo de situar el contexto de la materia en la que se quiere estudiar. Explorando los contenidos del texto, desglosados de forma general en el índice, el prólogo o presentación.

[163] Perez, Christian. (octubre 14, 2016). El método de estudio Robinson (EPL2R). Sitio web. naturasan.net. consultado el 2 de marzo de 2020. Disponible en https://www.natursan.net/el-metodo-de-estudio-robinson-epl2r/

b. **Preguntar**. Cuando se va realizando la primera lectura, es de suma importancia ir anotando las distintas y diferentes pregunta que se van ocurriendo sobre el tema. También es relevante adoptar una actitud crítica y dinámica.

c. **Leer**. Debe ser una lectura activa de los distintos contenidos que se deben estudiar. Se recomienda la realización de resúmenes, subrayar los elementos importantes, hacer esquemas…, en definitiva, no solo leer de manera activa, sino manejar todas las técnicas que sean de utilidad para discriminar entre lo accesorio y lo importante. Se sugiere realizar la lectura de la siguiente forma:

   i. Realizar la lectura con la máxima concentración.

   ii. Hacer la lectura de un tema por completo.

   iii. Releer los pies de fotos, las imágenes y los gráficos.

   iv. Poner especial atención en las palabras y frases que el propio texto destaque, por ejemplo: las subrayadas, en cursiva o negritas.

Ilustración 41. Fases del método EPL2R
Fuente: elaboración propia.

   Después vuelva a hacer una segunda lectura del texto, subrayando y remarcando las partes del contenido que se hayan considerado importantes y que posteriormente sea más rápido y sencillo elaborar resúmenes.

d. **Recitar**. Al terminar de leer un capítulo vuelve a releer las partes más importantes del contenido que hayas subrayado o marcado. Hecho lo anterior, cierra el libro o libreta y expresa en voz alta, con tus propias palabras. Esto de importantísimo, ya que es el momento en el que te contarás el resultado de lo leído y será de mucha utilidad pues apoyará bastante en la fijación de la información importante en la memoria.

   Además, esta fase es útil para mantener el interés y atención activos sobre los contenidos.

e. **Repasar**. Fase imprescindible y necesaria, se debe hacer no solo antes de los exámenes, sino también a lo largo de los días de estudio mediante el denominado *repaso programado*.

3. IPLER. Este método es un procedimiento de aprendizaje y enseñanza que está conformado por cinco etapas. Es necesario aclara que para que el método surja efecto es necesario ser constante. Las etapas de este son:

   a. **Inspeccionar**. Consiste en la exploración rápida del texto, leyendo los títulos y subtítulos, así como los resúmenes y conclusiones.

   b. **Preguntar**. Se elaboran preguntas sobre lo que se leerá, de este modo se le da un objetivo al cerebro para que vaya buscando las posibles respuestas durante la lectura.

   c. **Leer**. Se debe leer cada tema por completo, subrayando las mejores ideas.

   d. **Expresar**. Es el momento de hablar, en propias palabras lo comprendido del tema, y tomando notas de cada capítulo de lo faltante para volver a retomar la lectura.

   e. **Revisar**. Recordar el contenido de lo aprendido, revisar apuntes, refrescar la memoria con datos ya estudiados.

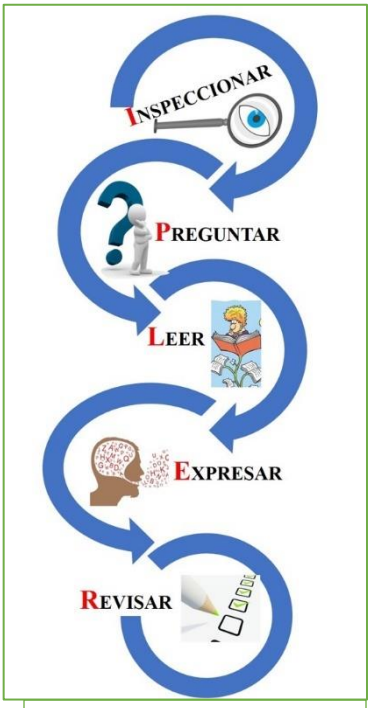


Ilustración 42. Método IPLER.
Fuente: elaboración propia.

   Para comprender mejor este método, ver los videos:

   Método IPLER: https://www.youtube.com/watch?v=CH0QE6cBuvE

4. 2L2S2R. este método consiste en seis pasos:

   a. **Primera lectura general del tema (L)**. Se realiza una lectura general para comprender la idea general del texto, puede hacerse ya sea para una evaluación o solo para dar un repaso luego de la clase y mejorar el entendimiento.

Ilustración 43. Primera lectura.
Fuente: https://www.redacademica.edu.co/catalogo/leer-es-volar

   b. **Segunda lectura del tema a estudiar (L)**. Se lee detenidamente el texto, detallando cada párrafo con el fin de obtener las ideas principales y secundarias del texto. Encontrando y asimilando así las ideas que se pudieran haber dejado de paso en la primera lectura.

Ilustración 44. Segunda lectura.
Fuente: https://www.menudospeques.net/recursos-educativos/laminas-colorear/dia-libro/lectura-dia-libro-12

c. **Subrayar las ideas principales (S)**. Indique las ideas principales anteriormente detalladas subrayándolas utilizando el mismo color para cada idea, esto ayudará a proseguir con los pasos siguientes.

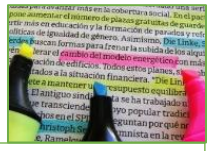


Ilustración 45. Subrayado de ideas.
Fuente: elaboración propia

d. **Elaborar síntesis, según las ideas subrayadas (S)**. Analice las ideas principales y realice con ellas un resumen, mapas conceptuales o mentales, esquemas que ayuden a entender mejor la información.

Ilustración 46. Elaboración de síntesis.
Fuente: elaboración propia

e. **Realizar oralmente un repaso general del tema (R)**. Repita en voz alta lo que ha aprendido, así podrá retener mejor la información y revisar si tiene puntos débiles en el tema, puede releer y repetir este paso las veces que considere necesarias.

Ilustración 47. Repaso gener
Fuente: http://sacredheartschoolventura.org/homework/

f. **Repetir, en voz alta, la síntesis (R)**. Para concluir diga el tema en voz alta como si lo estuviera exponiendo ante los demás estudiantes, intentando no ver los contenidos escritos, así sabrá si logra entender de verdad el tema estudiado.

Ilustración 48. Repetir en voz alta.
Fuente: https://www.freepik.es/vector-gratis/mujer-fuerte-gritando-su-mensaje-vectorial_3439232.htm#query=voice&position=21

5. PLERER[164]. Método de estudio sistemático que permite la retención de contenidos de una manera rápida y fácil, muy similar al 2L2S2R. Cuenta con las siguientes fases:

a. **relectura**. Lectura general inicial, permite examinar todo el tema en pocos minutos.

[164] Castillo, A. S. y Polanco, G. L. (2005). Ensenar a estudiar. Aprender a aprender. Citado por Lilliam Delia Perez Gonzalez. (2017). Incidencia de las Técnicas y los Métodos de estudio en el rendimiento académico de los estudiantes de ciencias sociales de la FAREM-CHONTALES. TESIS. PDF. Universidad Autónoma de Nicaragua. Disponible en http://repositorio.unan.edu.ni/7065/3/95912.pdf

b. **Lectura de análisis y de síntesis**. Es una lectura de estudio detenida, consciente y activa, el estudiante la debe hacer de forma selectiva, reflexiva y comprensivamente.

c. **Estudio de asimilación y memorización**. Trata de afianzar y retener lo estudiado, el pupilo no debe considerar aprendido un tema o lección por el simple hecho de entender y comprender todos sus contenidos, necesita volver a leer para asimilar y retener.

d. **Revisión**. Este paspo es para comprobar, corregir, completar, modificar y unificar, se debe asegurar que se domina lo estudiado, comprobar si se ha asimilado y retenido lo que se comprendió en fases anteriores, revisar si están bien corregidas las ideas, si hay posibles errores, y si las ideas quedan lógicamente estructuradas, unifique y deje en claro el contenido.

e. **Esquema**. En esta etapa se realizan una síntesis que se lleva a esquematizar la información recopilada de forma más clara y personal de lo entendido, puede hacerse por medio de mapas conceptuales, cuadros sinópticos, diagramas de flujo, entre otros.

f. **Repaso**. Este, como indica su nombre, es la parte donde se repasa la información leída pero solo lo que se ha entendido, tratando de evitar ver nuevamente lo escrito o esquemas elaborados, solo debe apoyarse en lo que ha quedado en la memoria.

6. CRILPRARI[165]. Este es un método de estudio que se representa con una sigla. Donde cada una de las letras corresponde a la inicial de cada uno de los nueve pasos que se dan para lograr la aplicación del método.
El método consta de tres etapas fraccionadas en cinco fases y en total nueve pasos.

a. **Concentración**. Es el primer paso que consiste en despejar la mente para realizar el pre-estudio, el estudio y el pos-estudio. Tu mente debe estar solo ocupada por el tema que requerirá el tiempo de estudio.

b. **Revisión**. En el paso dos se revisa el material con el que se cuenta para saber que dificultades se pueden presentar y valorar también el esfuerzo que se requerirá para realizar el repaso. También ayuda para saber si será necesaria la intervención de un tutor, así como el esfuerzo intelectual que deberás realizar.

[165] Milu y Fredo. (junio 26, 2016). Método CRILPRARI. Blog. Aprendiendo a estudiar 26. Consultado el 3 de marzo de 2020. Disponible en https://aprendiendoaestudiar26.wordpress.com/indice/2-metodologias-importantes-para-estudiar/b-metodo-crilprari/

c. **Interrogación**. Este paso corresponde a una actividad mental en la que es importante hacer un esfuerzo mediante la realización de preguntas, que deberás ir anotando en tu cuaderno o material para anotaciones que hayas preparado.

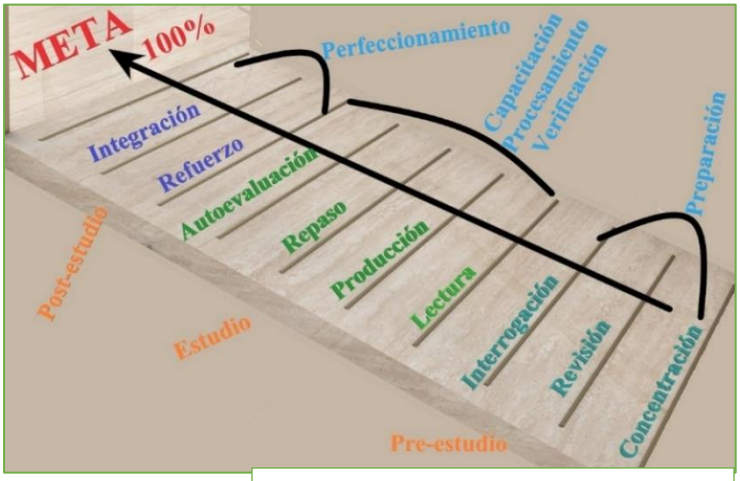


Ilustración 49. Pasos del método CRILPRARI. Fuente: elaboración propia

La elaboración y escritura de las preguntas, es importante porque:

i. Al plantear interrogantes, estás haciendo actividades mentales y de retención.

ii. Mantienes la curiosidad en alerta y, en consecuencia, tu concentración permanece activa.

iii. El grupo de cuestionamientos te lleva a la realización de un trabajo de investigación.

iv. El hacer tus propias preguntas te dirigirá a una mejor realización de tu estudio.

d. **Lectura**. En este paso, comienza la realización del estudio. Leer, captar, ganar el objeto de estudio se logra a través de la lectura o audición, u observando lo que significa captar el material de estudio. El objetivo de esta lectura es recibir información, ideas, problemas, tesis, conceptos, relaciones, y procesos. Al leer vas recibiendo el material de estudio y viendo cuales son los datos más importantes y cuales son secundarios.

e. **Producción**. Este paso tiene que ver con reconstruir y trasformar en conocimiento la información que se obtuvo durante el estudio. Se logra de dos formas:

i. Rehaciendo tus notas como resaltar algunos conceptos importantes en tus apuntes.

ii. Replanteando la información y conocimiento adquiridos. Esta producción es muy importante y de gran valor porque:

1. Cuando “produces” es más fácil recordar y retener con mayor eficacia la información estudiada.

2. Al “producir” entiendes mucho y más inteligentemente.

3. Cuando "produces" ya no haces estudio pasivo y hace tu estudio activo.

La producción se puede lograr: analizando, comparando, definiendo, generalizando y particularizando, resumiendo, evaluando, deduciendo e investigando, siendo estas herramientas muy importantes para el estudio.

f. **Repaso**. Después de lograr la producción, algo frecuente que sucede es un fenómeno llamado "olvido"; esto es, el desgaste de conocimientos (pérdida). Para evitar eso, se recomienda repasar metódicamente todo lo estudiado; realizando un repaso con frecuencia. Haciendo eso con frecuencia, se logra que los conocimientos se retengan y se puedan recordar más fácilmente.

g. **Autoevaluación**. Este paso consiste en la valoración de tus resultados. La idea es que obtengas una idea clara sobre los conocimientos que has adquirido, así como lo valioso o útil que te resultarán.

h. **Refuerzo**. Una hipótesis muy válida con respecto al estudio es que no se debería estudiar para un examen, sino para lograr la obtención del conocimiento. Lo importante es hacer crecer los conocimientos que ha has obtenido, complementándolos y reforzándolos con información de otras áreas con las que tengan relación.

i. **Integración**. En este último paso se trata de poder utilizar los conocimientos en otras áreas sin importar lo complicado que pueda parecer.

La sistematización de esta integración, implica tres posibilidades:

i. Integración de los materiales de estudio, es decir, darles correlación. En esencia es integrar los conocimientos de una ciencia en otras.

ii. Manejar el conocimiento en la realidad en que se dan. Básicamente es lograr que el conocimiento adquirido sea significativo, esto es, que se pueda usar.

iii. Lograr que siempre que veas u observes algún tipo de fenómeno logres relacionarlo y analizarlo con los conocimientos que has adquirido.

Pueden existir otros métodos más, pero como se dijo antes, no hay un método perfecto, en general, para estudiar; sin embargo, cada uno deberá utilizar y determinar con cual se siente más cómodo y mejor para obtener el conocimiento, retenerlo, compartirlo y aplicarlo en su momento.

4.3.3 Diseño personalizado de las estrategias de aprendizaje

"*El mejor sistema de educación es el que prepara para aprender por sí mismo*". ***José Martí.***

Doroteo Luna Castañeda

"*Todo conocimiento auténtico nace de la experiencia directa. Sin embargo, el hombre no puede tener experiencia directa de todas las cosas. La mayor parte de nuestros conocimientos provienen de la experiencia indirecta*". ***Mao Tse Tung*.**

Existen varios tipos y clases de métodos de estudio, sin embargo, "NO EXISTE «el método ideal», que sea válido para todos y «remedio de todos los males», sino uno para cada uno, pero teniendo en cuenta que no hay aprendizaje sin esfuerzo"[166].

Reza una frase que a la letra dice: "no hay peor ciego que el que no quiere ver" y, haciendo analogía de esta frase al tema que se presenta, nos indica que no hay método ideal, excelente, bueno o regular para estudiar, si no se quiere aprender.

Entonces, para aprender, lo principal y más importante es que la voluntad del aprendiz, esté disponible, en la consciencia de la persona para buscar, poder encontrar, recibir, procesar y asimilar lo que se requiere aprender.

Así que para ayudar un poco al diseño de estrategia personalizada de aprendizaje se proponen las siguientes recomendaciones como sugerencia para diseñar un buen método de estudio[167]:

1. Organización del material de trabajo, de manera que permita en cada momento encontrar un dato, un artículo, un libro… «Un sitio para cada cosa y cada cosa en su sitio».
2. Distribución del tiempo de forma flexible, adaptada a las circunstancias y contando con la posibilidad de efectuar alteraciones o cambios en caso de que surjan imprevistos.
3. Tener en cuenta las dificultades concretas que presenta cada materia o los contenidos que requieren una atención más intensa.
4. Averiguar el ritmo personal de trabajo.
5. Ser realista y valorar la capacidad de comprensión, la tenacidad o la fiabilidad de la memoria, así como las dificultades que uno encuentra en el aprendizaje.

Para conseguir el máximo rendimiento en el menor tiempo posible es recomendable tener en cuenta las siguientes observaciones:

a) Retirar de la mesa de trabajo todo lo que pueda distraer o constituir un estorbo.
b) Examinar cuidadosamente los trabajos a realizar.
c) Hacer un cálculo aproximado del tiempo que puede necesitar cada uno de ellos.
d) Comenzar por los trabajos más difíciles y dejar los más fáciles para el final.
e) Memorizar datos, entenderlos y fijarlos.
f) No estudiar materias que puedan interferirse […] unas a continuación de otras, por ejemplo, un vocabulario de inglés a continuación de otro de alemán.
g) Procurar relacionar estudios o aspectos semejantes de una misma cuestión […].

[166] Tierno Jiménez, Bernabé. (2000). *Las mejores técnicas de estudio*. Editorial Planeta. México. p. 46.
[167] Idem.

Todo trabajo demanda lo siguiente:

- Disciplina
- Responsabilidad
- Dedicación
- Voluntad
- Ganas por
- Tiempo
- Materiales
- Metodología

Así pues, para obtener buenos resultados se requiere primeramente de voluntad, que con ella vienen las ganas por realizar las actividades necesarias para obtener la información que sirva al proyecto, disciplina que conjunta la responsabilidad y la dedicación, además de tiempo, a lo que se está por hacer o llevando a cabo, así como de contar con una metodología y los materiales suficientes para lo que se ha planeado realizar.

Con todo lo anterior se pretende inducir al aprendizaje personalizado, el cual consiste en prestar atención a los conocimientos previos, las necesidades las capacidades y las percepciones de los estudiantes durante los procesos de enseñanza y aprendizaje. Por lo tanto, se trata de una formación centrada en el estudiante.

Tanto el docente como el estudiante, deben trabajar en este proceso, el primero sirviendo de guia y tutor para cerciorarse de que el segundo este comprendiendo los contenidos que se están viendo durante el periodo que corresponda a esa asignatura.

El aprendizaje personalizado es una manera de entender que la educación requiere de ciertas estrategias que deben llevarse a la práctica con empeño, rigor y minuciosidad. Por ende, el estudiante debe comprometerse consigo mismo en conseguir y seguir una metodología de estudio, que ayudado por su tutor o docente la elección sea la mejor.

Este aprendizaje, deja de ser el mero dictado de clases magistrales, en las que hay poca interacción entre los estudiantes y el docente y entre los mismos estudiantes; también queda fuera el uso de libro de texto del que el profesor saca los ejercicios tal cual, o hacerlos leer el libro durante la clase y pasar a otro escenario, donde el estudiante guiado por el docente busque y encuentre, se pregunte y responda, interactúe con el docente y sus compañeros, realizando trabajo en equipo y de grupo.

Así, el aprendizaje personalizado se convierte en un argumento a favor de asignar a los estudiantes un papel protagónico en el proceso de aprendizaje para que incorporen ese proceso en sus vidas de forma permanente, habiendo obtenido, de cierta forma, un aprendizaje significativo.

Según la Fundación de Bill & Melinda Gates, en el informe “Continued Progres”, traducido por Javier Tourón, **el aprendizaje personalizado se basa en Cinco Pilares**, a saber:

Ilustración 49. Los cinco pilares del aprendizaje personalizado.
Fuente: elaboración propia

1. PERFILES DE LOS APRENDICES. Con esta estrategia se busca brindar a los docentes un registro actualizado que proporcione una comprensión profunda de las fortalezas, necesidades, motivaciones, progreso y metas individuales de cada estudiante para ayudar a informar su aprendizaje. Tanto los maestros como los estudiantes, con la información y datos necesarios proporcionada por estos, trabajan en conjunto para crear las metas individuales a las que cada estudiante quiere llegar, así como de qué herramientas se hará uso para lograrlo. Tomando como referentes los proyectos, pruebas, presentaciones, software o factores no cognitivos.

2. RUTAS DE APRENDIZAJE PERSONALES**.** Con esta estrategia se mantiene a todos los estudiantes en altas expectativas, pero el modelo escolar debe permitir la flexibilidad en el camino que los aprendices toman a través del contenido. Los pupilos pueden tomar decisiones sobre el contenido, o la estructura del aprendizaje, y la escuela utiliza una variedad de enfoques de instrucción y materiales curriculares para satisfacer las necesidades de aprendizaje de todos los estudiantes.

3. PROGRESIÓN BASADA EN LA COMPETENCIA. Durante este trayecto, el progreso de cada estudiante hacia metas claramente definidas se evalúa continuamente y la evaluación se realiza "a demanda" cuando un estudiante está listo para demostrar competencia adquirida. Esta evaluación puede adoptar diversas formas, como proyectos o presentaciones, así como exámenes y pruebas más tradicionales. Eso significa que un estudiante avanza y obtiene créditos académicos tan pronto como demuestre un nivel adecuado de competencia. Por ello se dice, que los estudiantes avanzan a su propio ritmo.

4. AMBIENTES FLEXIBLES DE APRENDIZAJE. Esta estrategia significa que el centro educativo utiliza recursos como personal, espacio y tiempo de manera flexible para apoyar la personalización. Con respecto a los espacios, en cuanto al tamaño, distribución y organización del mobiliario en el aula, permiten, o no obstaculizan, la implementación del aprendizaje personalizado. El tiempo destinado para el aprendizaje y las estrategias de agrupación de

estudiantes deben ser flexibles, y responder a las necesidades de los estudiantes y, en el caso de las estrategias de agrupación, basarse en datos estadísticos. La tecnología es un aspecto clave del modelo escolar y debe estar disponible para todos los educandos y, en su momento, la institución proporcionar un dispositivo para cada estudiante.

5. ÉNFASIS EN LA UNIVERSIDAD Y LA PREPARACIÓN PROFESIONAL. El plan de carrera, las actividades y los programas de la escuela deben estar destinados a desarrollar la preparación de nivel superior profesional, en los términos de habilidades académicas y no académicas; para ello, se requiere realizar visitas a universidades, encuestas de carreras, pasantías orientadas a carreras, cursos de nivel universitario y posgrado o estímulos a las expectativas universitarias. Los aspectos del plan de carrera, las actividades y los programas tienen como objetivo desarrollar las habilidades y competencias de los estudiantes más allá del contenido académico, denominados: "hábitos de la mente", "identidad del alumno", "agencia estudiantil", "no-habilidades cognitivas". Sin embargo, lo anterior no impide ni limita el desarrollo de las habilidades de preparación universitaria y profesional de los estudiantes.

Para diseñar y elaborar un plan de estrategias de estudio para los estudiantes de hoy, en necesario saber también qué y cómo afectan su visión del mundo y de la profesión, los docentes que proporcionaran las herramientas para que los estudiantes puedan lograr sus metas.

A estos estudiantes se les ha denominado *millennials*, porque precisamente han nacido en el nuevo milenio; también se les conoce como la "generación digital" o "nativos digitales", simplemente porque desde que nacen han estado en contacto directo con las nuevas tecnologías y tal pareciera que ya vienen con el chip integrado.

Dado que los estudiantes modernos ya cuentan con cantidad de información y los dispositivos electrónicos con acceso a esa información, los periodos de atención hacia la clase del docente son cada vez más reducidos y en la mayoría de ellos se genera parte del aburrimiento y desgano, sobre todo si el docente no considera trabajar con nuevas herramientas tecnológicas y los involucra en el trabajo.

Como docentes es muy importante comprender y reconocer que el cerebro digital y el cerebro de los inmigrantes digitales[168] se ejercitaron en formas y entornos de socialización, aprendizaje y colaboración completamente diferentes, y eso tiene consecuencias demasiado relevantes para tratar, entender y educar millennials. El neurobiólogo Gary Small (2009) señala lo siguiente:

> "Los nativos digitales suelen tener unos periodos de atención más cortos, en especial cuando se encuentran ante formas tradicionales de aprendizaje. Esta generación joven de alta tecnología suele pensar que la televisión al uso es demasiado lenta y aburrida, pues no permite más que mirarla […] Mientras que el cerebro de los jóvenes nativos digitales de hoy se está cableando para las ininterrumpidas ciberbúsquedas, quedan menos desarrollados el circuito neuronal y algunas partes del cerebro que normalmente se adaptan a métodos de aprendizaje

[168] Personas que desarrollaron su cerebro con instrucción antes de las nuevas tecnologías con paradigmas tradicionales acerca del estudio y de sus estrategias para realizarlo.

más tradicionales. Muchos estudiantes reconocen que el aprendizaje en el aula y el sistema habitual de clase magisterial (sic) y toma de apuntes les parece aburrido”[169].

En consecuencia, con lo anterior, Frand (2000) sintetizó diez atributos propios de la mentalidad característica de la era de la información, que pueden se considerar como los principios más importantes del estudiante *millennial*[170]en comparación con otras generaciones, a saber:

Ilustración 50. Era de la informática y la información. Fuente: elaboración propia con imágenes de internet

1. Las computadoras no son tecnología. Los millennials han crecido con Internet; por tanto, lo que para los docentes son nuevas tecnologías, para ellos es simplemente algo ya asumido y parte de su vida.
2. Internet es mejor que la televisión. Y todo ¿por qué? Tan simple y sencillo como que la televisión no permite la interacción, socialización, participación o la creación que sí permite internet.
3. La realidad ya no es real. Esta generación ha crecido siendo consciente de que lo que aparece como real en los medios o Internet, n o tiene por qué serlo. Es la generación del copy-paste, del Photoshop y la manipulación digital de imágenes, de la suplantación de identidades en la red y de la viralización de noticias que después se revelan falsas. Pero, esta generación vive cómodamente en esa incertidumbre. No le inquieta ni le preocupa especialmente, simplemente lo acepta como un hecho.
4. Hacer es más importante que saber. En una época en la que la información caduca a velocidad de vértigo y en la que el conocimiento puede quedar obsoleto antes de que el estudiante salga por la puerta de su universidad con el título debajo del brazo, el conocimiento ya no es la meta ultima. Las acciones y sus resultados son más importantes que la mera acumulación de datos.
5. Aprender se asemeja más a Nintendo que a la lógica. Nintendo y los videojuegos en general, representan el enfoque de aprendizaje por ensayo y error. Frente al perfeccionismo, el enfoque lógico basado en reglas, la necesidad de respuestas correctas o el miedo a equivocarnos de otras generaciones, el cual era completamente comprensible, pues nos sancionaban o suspendían si cometíamos errores. Los millennials están acostumbrados a equivocarse rápidamente para aprender más de prisa, como en sus videojuegos o como en el aprendizaje de nuevas herramientas digitales en general.

[169] Small Gary y Gigi Vorgan. (2009). El cerebro digital: como las nuevas tecnologías están cambiando nuestra mente. Urano Ediciones. Barcelona, España.
[170] Frand L., Jason. (septiembre-octubre, 2000). The Information-Age Mindset: Changes in Students and Implications for Higher Education. Citado por Raul Gonzalez Garcia (2015). Manual de emergencia para agentes de cambio educativo. Ediciones Granica. México.

6. La multitarea es un estilo de vida. Como se dijo antes, los jóvenes se sienten más a gusto involucrándose en varias tareas a la vez, y se aburren cuando deben concentrar su atención en una sola durante un tiempo largo.
7. Teclear es preferible a escribir a mano. Este punto es de gran auge, pues la escritura en teclado conviene cada vez más, sobre todo con las fotos tomadas por uno mismo, los videos, las grabaciones de audio o los pantallazos, pues es más cómodo compartirlos rápidamente por WhatsApp u otras redes sociales con fines de aprendizaje, laborales o de otro tipo.
8. Permanecer conectado es esencial. La conectividad es como el aire para los millennials, se asfixian si quedan desconectados. La conexión permanente es uno de los rasgos más importantes del modo en que los millennials aprenden.
9. Tolerancia cero con los retrasos. Los millennials han crecido con una tecnología caracterizada por la inmediatez respecto a la comunicación, el acceso a la información o el consumo de servicios. Lo quieres todo "ya", y como usuarios esperan que un servicio esté disponible 24/7 en diferentes formatos (presencial, en la web, en su smartphone, etc.). Esto afecta a la educación porque en una economía de la atención, donde la exposición continua a todo tipo de contenidos a través de diferentes canales y formatos en la era de la información hacen de la atención humana un bien escaso, no se puede esperar del alumno la atención exclusiva, paciente y duradera de otras épocas.
10. El límite entre creador y consumidor esta difuminado. Los millennials son "*prosumers*" o prosumidores[171] en español. Pues ellos quieren ser tomados en cuenta y escuchados por los productores para decir cómo es que deben ser satisfechas sus necesidades reales.

    Para un poco más de comprensión acerca de este punto, ver el video "*The Prosumer*" en la siguiente dirección: https://youtu.be/YtwFbCBnTDc

Estrategias de aprendizaje personalizado que puedes aplicar en el aula

La oficina internacional de educación de la UNESCO, en las Herramientas de Formación para el desarrollo Curricular propone para el Aprendizaje Personalizado, algunas estrategias y modelos de clases para aplicar en el aula, a saber:

1. La enseñanza invertida o Aprendizaje Invertido. "Es un enfoque pedagógico en el que la instrucción directa se desplaza de la dimensión del aprendizaje grupal a la dimensión del aprendizaje individual, transformándose el espacio grupal restante en un ambiente de aprendizaje dinámico e interactivo en el que el facilitador guia a los estudiantes en la

[171] Prosumidor, es el acrónimo de dos términos: productor y consumidor y que se conceptualiza como: **un generador de contenidos, creador de ideas y opiniones que tienen influencia en la comunidad de compradores de una marca o un producto.**

aplicación de los conceptos y en su involucramiento creativo con el contenido del curso”[172].

2. Los proyectos. Es la forma más simple y efectiva de garantizar la personalización del aprendizaje, pues al trabajar en un proyecto los estudiantes se involucran activamente en el proceso de aprendizaje: investigan un tema, trabajan de manera independiente y profundizan los conocimientos sobre el tema que tienen que estudiar.
3. Un trabajo en grupo eficaz. Es de suma importancia que los estudiantes interactúen para que se dé más fácilmente el aprendizaje, para ello es conveniente que se formen pequeños grupos y que se dediquen un tiempo a realizar tareas en conjunto, actividades compartidas y trabajo en equipo.
4. Cómo usar las preguntas para personalizar el aprendizaje. Las preguntas son una forma esencial para impartir una clase, pues una buena pregunta puede estimular genuinamente el pensamiento crítico y creativo. Con las preguntas bien estructuradas se pueden medir conocimientos previos, invitar a pensar, generar debates, y dar seguimiento a lo indagado por los estudiantes.
5. Comunicar con eficacia los comentarios sobre el desempeño de los estudiantes. Esto es todo aquello que el docente o los compañeros dicen, escriben o hacer para ayudar a los estudiantes a evaluar el desempeño que tuvieron en una determinada actividad y a entender que tienen que hacer para mejorar. Los comentarios pueden versar sobre distintos aspectos del desempeño de los estudiantes: el rendimiento que tuvieron en la actividad determinada, la manera de proceder que eligieron, el nivel de compromiso emocional y mental con que asumieron el trabajo y eso se refleja en el carácter de cada uno y la eficacia de los procesos metacognitivos que pusieron en práctica.
6. La metacognición. Este término está asociado con la autorregulación, pues alude a la habilidad de una persona para controlar su propio aprendizaje mediante el dominio de la concentración, la atención, la memoria, la percepción y otros comportamientos, actitudes y habilidades que se realizan para aprender.
7. Las carpetas de trabajos. Estos portafolios son una de las estrategias más eficaces para que los estudiantes aprendan de manera individualizada, toda vez que la finalidad principal de esta carpeta es infundir el los estudiantes un sentimiento que a su vez genere orgullo, responsabilidad y dedicación. Con esto se fomenta el aprendizaje personalizado e incluye a los estudiantes, en las decisiones sobre los trabajos que van a la carpeta y como organizarlos
8. El aprendizaje experiencial. Este consiste en aprender haciendo; implica que los estudiantes se alejen de la teoría para centrarse en la práctica. Se vincula con las actividades al aire libre, el servicio comunitario, el ejercicio físico, las excursiones y el aprendizaje contextual aplicado al mundo real.

[172] Flipped Learning Network (FLN). (marzo 12, 2014). The Four Pillars of F-L-I-P™. PDF. Consultado el 10 de marzo de 2020. Disponible en https://flippedlearning.org/definition-of-flipped-learning/

Kenia Montes en su blog sobre Aprendizaje Personalizado, un enfoque estratégico, presenta algunas estrategias para aplicar en el aula y lograr el Aprendizaje Personalizado, las estrategias son:

1. **Retroalimentación.** La retroalimentación "es un proceso que ayuda a proporcionar información sobre las competencias de las personas, sobre lo que saben, sobre lo que hacen y sobre la manera en cómo actúan"[173]**.** Esta permite que el docente describa el pensar, sentir y hasta el actuar del estudiante en su ambiente y por lo mismo da el acceso a saber cómo es su desempeño y como puede mejorarlo si se aplica en ello. También ayuda al estudiante a alinear su imagen con la realidad, por lo que es considerada como un espejo y por ello se puede decir que es una herramienta efectiva para aprender como los demás perciben las acciones, conocimientos, palabras y trabajos del estudiante en cuestión.

   "*Cuando trabajas con valentía y con buena fe, siempre hay una respuesta positiva*". ***Antonio López García*.**

2. **Tutoría entre iguales**. Se entiende como "un método de aprendizaje basado en la creación de parejas que establecen una relación asimétrica (procedente del rol de tutor o de tutorado que desempeñan respectivamente), que tienen un objetivo común, conocido y compartido (generalmente la adquisición de una competencia académica), que se logra a partir de un marco de relación planificado previamente por el profesor"[174]. También hay que considerar que no todos los estudiantes asisten a la escuela por voluntad propia y que la única forma que hay para hacerlos participar es haciendo que entiendan que es por su propio bien e integrándose en parejas de trabajo o equipo.

   "*Al contribuir a la construcción conjunta de significado con los demás y para los demás, también construimos significado para nosotros mismos y, con ello, ampliamos nuestra propia comprensión*". ***Gordon Wells*.**

3. **Dominio del aprendizaje**. Dominar el aprendizaje no es nada sencillo, sobre todo si no se tiene la disciplina y voluntad para hacerlo. Por ello cabe bien el referente con el ejemplo de andar en bicicleta. ¿Recuerdas la primera vez que conseguiste andar en bicicleta sin ruedas auxiliares? Es una sensación increíble. De repente, te das cuenta de que quien te enseñara ya no te sujeta. Y la bici la controlas tú, y además, no te caes. Eso te da confianza y sigues pedaleando hasta lograr hacerlo cada vez mejor. En el aprendizaje es similar, si cuentas con un apoyo y autocontrol, poco a poco te darás cuenta que ya no requieres del apoyo y solo continuarás con la tarea de aprendizaje.

   "*La disciplina es el puente entre lo que tenemos y lo que soñamos*". ***Erik Kikuchi***

4. **Ajustes en la meta.** En una sociedad hiperconectada e hiperinformada, los estudiantes están cada vez están más dispersos. Por eso, los ajustes de metas a corto plazo son una manera de llamar la atención de los alumnos sobre qué pueden esperar en cada parada de su proceso de

[173] Avila Luna, Patricia. (diciembre 19, 2009). La importancia de la Retroalimentación en los procesos de evaluación: Una revisión del estado del Arte. PDF. Universidad del Valle de México. Campus Querétaro. Consultado el 11 de marzo de 2020. Disponible en http://www.universidadcies.com/wp-content/uploads/2017/06/Avila_retroalimentacion.pdf

[174] Duran, David y Vidal, Vinyet. (2004). Tutoría entre iguales: de la teoría a la práctica. Citados por David Duran Gisbert y otros (junio, 2015). Tutorías entre iguales, del concepto a la práctica en las diferentes etapas educativas. InterCambios, Vol. 2, No. 1.

aprendizaje, además es un buen momento para irlos encaminando hacia el uso más frecuente de los entornos personales de aprendizaje.

El Entorno Personal de Aprendizaje es un "conjunto de herramientas, fuentes de información, conexiones y actividades que cada persona utiliza de forma asidua para aprender"[175].

Para más información acerca de los entornos personales de aprendizaje, ver los siguientes videos:
"Entorno Personal de Aprendizaje": https://www.youtube.com/watch?v=MPUlHtYfSzA
"Como construir un EPA" https://www.youtube.com/watch?v=3FJhpaikf7g

"*El objetivo no está siempre destinado a ser alcanzado, a menudo sirve simplemente como una meta a la cual que apuntar*". ***Bruce Lee.***

Ilustración 51. Entorno Personal de Aprendizaje.
Fuente: adaptada de https://es.slideshare.net/RicardoCastelo1987/entorno-personal-de-aprendizaje-ple-27372808

No todas estas estrategias son fáciles de implementar, lo sé. Pero si cada poco tiempo, introduces una de estas estrategias en el aula, verás como en breve el aprendizaje personalizado comienza a ser una realidad.

"*Si piensas que tu profesor es duro, espera a tener un jefe. No tendrá la vocación ni la paciencia para enseñarte lo que no sabes*". ***Bill Gates***.

[175] Castañeda Quintero, Linda y Jordi Adell Segura (2010). "Los Entornos Personales de Aprendizaje (PLEs): una nueva manera de entender el aprendizaje". Video: PLE Entornos Personales de Aprendizaje: 8:09 min. Consultado el 15 de marzo de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=MPUlHtYfSzA

4.3.4 Uso de herramientas de aprendizaje. Mapas Mentales y conceptuales entre otras

*"Toda lectura debe ser acompañada de meditación, es la única manera de encontrar en los libros lo que otros no supieron hallar en ellos". **La Vaye.***

*"El hombre que no lee es un náufrago que la corriente de la ignorancia arrastra al abismo del fracaso". **M. B. Pérez T.***

Antes de entrar al tema de lleno, se definirá que son las **herramientas de aprendizaje**.

Herramientas de Aprendizaje: Es todo aquello que utilizado de forma determinada pueda contribuir a que las personas mejoren sus competencias y habilidades, es decir, que obtengan de forma más eficiente su aprendizaje.

Existen infinidad de herramientas, técnicas y métodos de aprendizaje que los estudiantes actuales no tienen ninguna dificultad para encontrar la forma, el medio y la herramienta que más le sea de su agrado e interés, de acuerdo con su estilo de aprendizaje, incluso, creando su propio estilo y creando su propio entorno de aprendizaje.

El Centro de Tecnologías de Aprendizaje y Desempeño (C4LPT por su sigla en inglés), fundado por Jane Hart en el año 2000 como una práctica de consultoría para apoyar a las organizaciones que querían modernizar sus enfoques de aprendizaje y desarrollo, ha listado un total de 100 herramientas digitales que han apoyado a quienes quieren incursionar en el mundo digital del aprendizaje por estos medios y con esas herramientas.

Su trabajo realizado durante los 13 años anteriores, lo ha clasificado como se presenta en la ilustración 52.

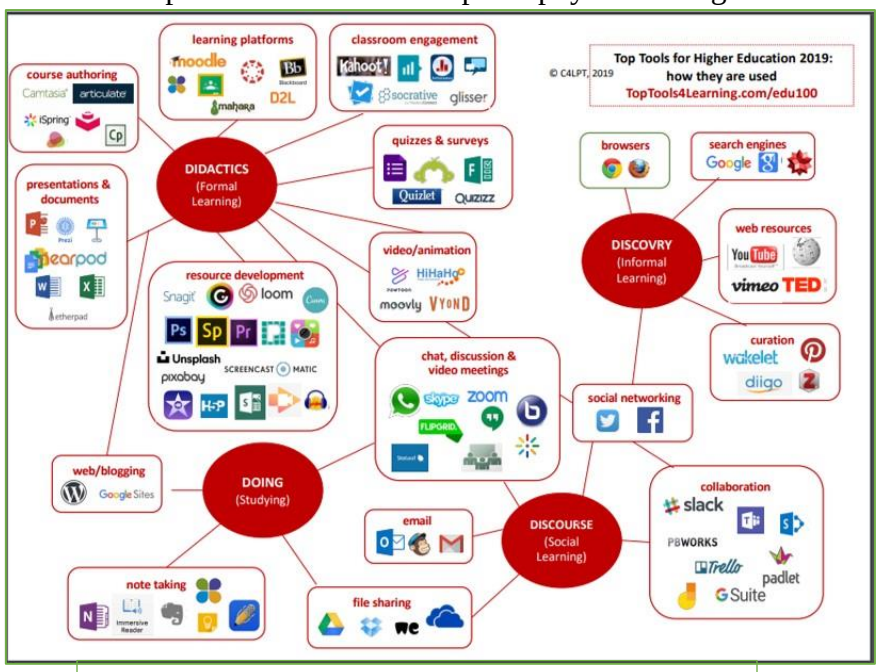


Ilustración 52. Herramientas digitales para el apoyo del aprendizaje.
Fuente: https://www.toptools4learning.com/edu100/

Doroteo Luna Castañeda

Además, se presenta en la tabla II, el orden en como los estudiantes respondieron, según su preferencia de uso de estas herramientas.

TABLA II. Herramientas digitales auxiliares en el aprendizaje de los estudiantes modernos.

1 YouTube	**2** PowerPoint	**3** Google Docs/Drive	**4** Word
5 Zoom	**6** Google Search	**7** Kahoot	**8** Google Forms
9 Padlet	**10** Excel	**11** Twitter	**12** WhatsApp
13 OneNote	**14** WordPress	**15** Facebook	**16** Moodle
17 Poll Everywhere	**18** Canvas	**19** Skype	**20** Flipgrid
21 TED	**22** Outlook	**23** Snagit	**24** Camtasia
25 Wikipedia	**26** Slack	**27** Wakelet	**28** Adobe Captivate
29 Adobe Photoshop	**30** Prezi	**31** Articulate	**32** iSpring
33 Unsplash	**34** Microsoft Teams	**35** Google Chrome	**36** H5P
37 Evernote	**38** Quizlet	**39** Screencast-O-matic	**40** Sway
41 SurveyMonkey	**42** G-Suite	**43** Piktochart	**44** Plickers
45 Dropbox	**46** Mentimeter	**47** Genially	**48** Google Scholar
49 Microsoft Forms	**50** Loom	**51** Pixabay	**52** Socrative
53 Etherpad	**54** Google Keep	**55** Thinglink	**56** Blackboard
57 Google Sites	**58** Google Classroom	**59** BigBlue Button	**60** Immersive Reader
61 PBWorks	**62** Screencastify	**63** Trello	**64** Nearpod
65 Vimeo	**66** OneDrive	**67** Gmail	**68** Apple iMovie
69 Adobe Spark	**70** Desire2Learn	**71** Canva	**72** Powtoon
73 Adobe Connect	**74** Audacity	**75** Pinterest	**76** IsEazy
77 Diigo	**78** Kaltura	**79** Glisser	**80** PebblePad
81 Google Hangouts Meet	**82** HiHaho	**83** Apple Keynote	**84** Vyond
85 Adobe Premiere	**86** Jamboard	**87** Mailchimp	**88** SharePoint
89 Starleaf	**90** WeTransfer	**91** Quizizz	**92** Zotero
93 Moovly	**94** Easygenerator	**95** Notability	**96** AnswerGarden
97 Easelly	**98** Firefox	**99** Wolfram Alpha	**100** Mahara

Fuente: https://www.toptools4learning.com/edu100/

Doroteo Luna Castañeda

Algunas herramientas de apoyo para el aprendizaje y que también pueden elaborarse, ya sea en físico o digital, son los **mapas** tanto **conceptuales** como **mentales**, los cuales se describirán en adelante.

MAPA MENTAL

"El mapa mental es una expresión del pensamiento irradiante[176] y, por tanto, una función natural de la mente humana. Es una poderosa técnica grafica que nos ofrece una llave maestra para acceder al potencial del cerebro"[177].

Otro concepto más completo es el siguiente: "es un tipo de diagrama que permite representar distintos conceptos, palabras, ideas, lecturas, imágenes o tareas, dispuestos gráficamente de distintas maneras alrededor de una palabra clave o concepto central"[178].

Objetivos de los Mapas Mentales[179]

Objetivo General. "Fomentar en los estudiantes las habilidades pertinentes para la realización de Mapas Mentales y la identificación de las fortalezas de esta herramienta en sus procesos de aprendizaje".

Objetivos Específicos:

1. Contribuir con el desarrollo de una apropiación en los estudiantes de las diferentes herramientas de desarrollo de mapas mentales.
2. Realizar una lluvia de ideas para la elección del tema a realizar el mapa mental.
3. Identificar los pasos necesarios para realizar un mapa mental.

---

[176] Son los procesos de pensamiento asociativo que proceden de un punto central o que se asocian a él mediante la posibilidad del ser humano de realizar percepciones multidireccionales para procesar diversas informaciones y de forma simultánea. Tomado de "El pensamiento irradiante". Consultado el 17 de marzo de 2020. Disponible en http://alejocoach.blogspot.com/2013/01/recurso-4-el-pensamiento-irradiante_11.html

[177] Buzan, Anthony P. (1996). El libro de los Mapas Mentales: cómo utilizar al máximo las capacidades de la mente. Urano. México. p. 69.

[178] Rafino, Maria Estela. (diciembre 11, 2019). Mapa Mental. Sitio web. Concepto.de. consultado el 17 de marzo de 2020. Disponible en https://concepto.de/mapa-mental/

[179] Roncancio, Mauricio. (diciembre 13, 2012). Mapas Mentales Digitales. Sitio web. Eduteka. Universidad ICESI. Colombia. Consultado el 17 de marzo de 2020. Disponible en http://eduteka.icesi.edu.co/proyectos.php/2/14814

Elementos de un mapa mental[180]

Los elementos que conforman el mapa mental son: Idea central; Ramas; Palabras clave; Imágenes, dibujos e iconos; Relaciones; Nubes; y Adjuntos, notas, referencias.

Enseguida se describen, en breve, en que consiste cada uno de los elementos.

1. **Idea central**. Esta, en un mapa mental, es el dibujo o palabra clave o una fusión de ambos que representa el tema principal del que se va a tratar. Este elemento es el más importante del mapa mental. Pues, será el desencadenante de todos los recuerdos sobre ese tema. Si la imagen no es muy representativa, cuando se tenga que recordar no se podrán realizar llamadas o relacionar todas las posibles ideas secundarias ligadas a esa idea central.

Ilustración 53. La idea central.
Fuente: https://i.pinimg.com/originals/2e/a4/c7/2ea4c76ba9ea65683745616e02829193.jpg

Recomendación sobre la idea central.

Dedicale tiempo a esa idea central. Después, ese tiempo invertido, se devolverá por rapidez porque ayudará a recordar con mayor fluidez y construir el mapa mental desde el interior del cerebro.

2. **Ramas**. Son una especie de brazos que se dibujan desde la idea central hacia la periferia y representan los distintos componentes o apartados que desglosan el tema principal del mapa mental, convirtiéndolos a la vez en las ideas secundarias.

Cada una de esas ramas o brazos se dividirán o se convertirán en otras más que desglosarán el tema de la rama o brazo anterior y así sucesivamente hasta concluir. Es la forma de jerarquizar las ideas o temas de un mapa mental.

La jerarquización mencionada, se refuerza con más elementos, ya que a cada rama o brazo se le asigna:

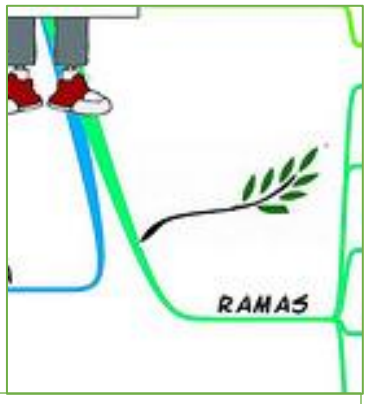


Ilustración 54. Las ramas o brazos.
Fuente: https://i.pinimg.com/originals/2e/a4/c7/2ea4c76ba9ea65683745616e02829193.jpg

a) Un color, así el cerebro visualmente puede distinguir cada uno de los temas sin apoyarse en el texto. Por lo que a cada rama principal se le ilumina de un color diferente.

[180] Natalia y Marcos. (agosto 14, 2018). ¿Qué es lo que lleva un mapa mental? Sitio web. Emowe.com. consultado el 19 de marzo de 2020. Disponible en https://emowe.com/mapas-mentales/que-es-lo-que-lleva-un-mapa-mental/

b) Una forma, si el tema de esa rama lo facilita. Si a la propia rama se le puede dar una forma concreta de lo que trata el tema, eso le dará más peso y ayudará a retener esa jerarquía, si no lo permite, entonces simplemente se le crea una rama o brazo como de un árbol.

c) Un grosor para ayudar visualmente a transmitir el peso o la importancia de cada rama o brazo. Cuanto más cerca de la idea central, más grosor deben tener para destacar su peso e importancia respecto del resto que estén por debajo de su nivel o jerarquía.

Recomendaciones sobre las ramas.

Los colores en las ramas de los mapas mentales, si se sujeta a las buenas prácticas de los mapas mentales puros, cada rama principal y sus distintas bifurcaciones o subramas, deben llevar el mismo color. Sin embargo, dentro de una misma rama principal se podría cambiar el tono del color en las ramas secundarias o terciarias; pero manteniendo el mismo color. Esto es, ir del tono más fuerte al más débil yendo de la rama principal a la secundaria, terciaria y así sucesivamente.

Con relación a las formas de las ramas, siempre que se pueda visualmente apoyar el texto, se debe hacer modificando la forma de la rama. Por ejemplo: Si se está tratando sobre el tema de ríos, las ramas podrían ser ríos. Si se habla de meteorología, las ramas pueden ser nubes o relámpagos, si se trata de historia o tiempo pueden ser manecillas de reloj, solo por mencionar algunos ejemplos.

3. **Palabras clave**. Estas son palabras que resumen en menos de cuatro o cinco palabras el contenido del tema de la rama sobre la que estarán situadas. Estas palabras clave, al igual que la idea central deben estar muy bien elegidas y deben ser:

Ilustración 55. Las palabras clave.
Fuente: https://i.pinimg.com/originals/2e/a4/c7/2ea4c76ba9ea65683745616e02829193.jpg

a) **Combinación única**. No debe dejar dudas sobre lo que significa esa combinación de palabras clave. En cuanto se lean, el cerebro debe tener muy claro que debe traer a la mente.

b) **Una agrupación de serie de conceptos o ideas**. Toda rama es susceptible de tener muchas más ramas. El único límite es físico, si es papel o la expansión que se le quiera dar.

c) **Idea representativa**. Debe evocar una imagen sensación, recuerdo o experiencia relativa al concepto que agrupa.

Recomendaciones sobre las palabras clave.

La recomendación es usar una única palabra clave, pero, muchas veces, se entiende que no es posible para acotar una idea correctamente. En esos casos se pueden usar más de una

palabra, peros siempre teniendo en mente que las palabras clave de los mapas mentales no son explicativas, sino organizativas.

Si se quiere incluir un detalle más explicativo, se pueden incluir notas o enlaces o adjuntos, como se verá más adelante en este mismo tema.

Las palabras clave deben estar situadas justo encima de la rama, pero sin tocarla. También estas palabras deben acompañar a la rama en su forma. Si la forma de la rama es curva o escalonada o como sea, la palabra clave debe ir similar. Tal como se muestra en la imagen.

4. **Imágenes, dibujos e iconos**. Estas figuras en los mapas mentales son muletillas para el cerebro, son apoyos visuales para que el cerebro mapee la información mucho más rápido que con el texto. Se mencionan las imágenes, dibujos o iconos porque, si se crean en papel los mapas mentales, se realizarán dibujos, pero si es con herramientas de software, entonces serán imágenes o iconos.

La s imágenes se incluyen sobre las ramas para ilustrar mejor las palabras clave. Pueden ser muy útiles cuando la palabra clave no sea lo suficientemente eficaz o descriptiva. Aquí pueden entrar en juego los iconos o imágenes.

También pueden ser de ayuda para dar peso a tomar decisiones, ver la importancia de las ramas, entre otras.

Ilustración 56. Las imágenes, dibujos e iconos.
Fuente: https://i.pinimg.com/originals/2e/a4/c7/2ea4c76ba9ea65683745616e02829193.jpg

Recomendaciones sobre imágenes, dibujos e iconos.

La idea de esto, es elegir imágenes que tengan recuerdos o relaciones personales para tener una mayor retención. Las imágenes serán de apoyo, no para protagonizar el elemento.

5. **Relaciones**. Las relaciones entre ideas son líneas o flechas discontinuas que pretenden reflejar que una idea de una rama tiene alguna semejanza con otra idea de cualquier otra parte del mapa mental. Es la forma gráfica que tienen los mapas mentales para unir conceptos entre sí, que desde el punto de vista de la idea central y su composición no tiene, pero que desde otra perspectiva sí. Así como se muestra en la imagen.

Ilustración 57. Las relaciones.
Fuente: https://i.pinimg.com/originals/2e/a4/c7/2ea4c76ba9ea65683745616e02829193.jpg

Recomendaciones con las relaciones.

Las relaciones se suelen representar con líneas punteadas muy finas, casi imperceptibles y no hay que abusar de ellas. Las relaciones deben estar lo más cercanas entre sí para no atravesar por muchas ramas del mapa mental.

6. **Nubes**. Las nubes es la forma visual que usan los mapas mentales para agrupar distintas ideas o destacar que varias ideas o ramas tienen algo en común.

La nube se dibuja mediante un fondo suave de otro color que cubre distintas ramas próximas entre sí. Tal como se muestra en la imagen de la derecha.

Esta nube se muestra en forma de cerebro, pues agrupa 'creativo' y 'memoria' que son funciones del cerebro.

Ilustración 58. Las nubes.
Fuente: https://www.mindmapart.com/mind-map-rules-thum-cheng-cheong/

Recomendaciones sobre las nubes

Las nubes siempre se aplican entre ideas próximas entre sí, suelen ser ramas que provienen de la misma; pero, podría ocurrir, excepcionalmente, que se puedan agrupar ramas cuyo origen es una rama distinta. Eso implica que desde el principio deberá tomarse en cuenta para dejar esas ramas muy cercanas.

7. **Adjuntos**, **notas**, **referencias**. Los mapas mentales son una herramienta para organizar ideas, tomar decisiones; pero, por su propio formato circular y distribución racial en ramas, no permite incluir detalle. Si lo hiciera, perdería su esencia de mapa mental.

La información se organiza por niveles y el mapa mental es imprescindible para resumir las capas. Pero, si se necesita entrar en el detalle de las hojas de las ramas cuando se realiza el mapa mental, se pueden incluir algunas referencias a los apuntes donde se entraría más en detalle.

Si se elaboran mapas mentales con software, se puede apoyar en crear adjuntos, notas o enlaces. Se pueden añadir ficheros en PDF, imágenes, notas o enlaces que no aparecen en el mapa mental tal cual, sino solo un pequeño icono sobre la rama que indica que hay un extra para que, al hacer clic, si hay interés, muestre la información, ya sea en el archivo PDF, la imagen o alguna página web.

Recomendaciones sobre adjuntos, referencias, notas o enlaces.

Se pueden usar cualquiera de estas en los mapas mentales, pero no se recomienda incluir textos, ni notas en los mapas mentales, estos deben quedar lo más limpios posible para que sean agradables a la vista y permitan que capte mejor el cerebro.

Doroteo Luna Castañeda

Uso de los mapas mentales[181]

Los mapas mentales son herramientas que traducen los pensamientos en elementos visuales y tiene muchas ventajas sobre las técnicas tradicionales de toma de notas y redacción. Si no se está seguro de que un mapa mental puede ayudar o ser útil, solo echa un vistazo a la lista de los principales beneficios que muestran a continuación:

a) **Promueve el orden y organización**. Por su estructura y representación gráfica, NO importa que tan complejo o amplio sea un tema, en el mapa mental se pone orden y desaparece el caos a la vez que ayuda a entender el contexto global.
b) **Ayudan también, a mejorar la memoria**. Por el uso de varios detonantes de recuerdos como colores e imágenes, par para el cerebro son mucho más fáciles de memorizar y recordar que la información plana en texto. Además, de ayudar a vincular nueva información a conocimientos existentes.
c) **Los mapas mentales promueven la creatividad**. Existen pocas técnicas que logren realmente activar la creatividad como los mapas mentales. Esto se debe a que los mapas utilizan imágenes y palabras claves para crear nuevas asociaciones en el cerebro, las que además pueden transferirse a una velocidad increíble.
d) **Facilitan la colaboración**. Si elaborar mapas mentales en equipo de trabajo o individuales es interesante y además dejan enseñanza, más aún si estos mapas se elaboran en línea, es decir, a través de software en línea, en el cual varios usuarios a la vez pueden interactuar simultáneamente en el desarrollo del mapa mental, con ideas de todos.

Los mapas mentales pueden ser de gran ayuda para todas las personas, sin importar a que se dediquen, sin embargo, su uso beneficia en gran manera a:

a) **Creativos**. Con estos mapas mentales los diseñadores, escritores y mercadólogos pueden generar y visualizar rápidamente, y en conjunto, sus ideas.
b) **Gerentes**. Para estos, sirve en gran medida para definir estrategias, planificar proyectos, dirigir reuniones provechosas y mucho más.
c) **Asesores**. Tanto a consultores como asesores ayuda en definitiva a mejorar su forma de comunicación con sus clientes, así como a exponer sus explicaciones a través de presentaciones con mapas mentales.
d) **Docentes**. A los docentes ayuda y beneficia para mejorar el análisis y colaboración de sus estudiantes en el aula y fuera de ella. Incluso cuando quieran presentar propuestas de mejora para algún programa en específico ante sus superiores.
e) **Estudiantes**. Para los alumnos de todos los niveles es una gran herramienta para tomar mejores notas, apuntes, mejorar su memoria y comprensión; así como para promover su creatividad.

[181] Meister. (2020). Mapas Mentales en Línea: todo comienza con una idea. Sitio web. Mindmeister.com. consultado el 23 de marzo de 2020. Disponible en https://www.mindmeister.com/es/?r=130

Y, en general, para todos los que quieren aprender algo, a través de los mapas mentales se pueden motivar a[182]:

1. Desarrollar la capacidad creativa de cada quien, al expresar nuevas ideas con facilidad.
2. Desarrollar la confianza en sí mismo, al encontrar un "yo puedo" para aprender lo que deben aprender y erradicar la creencia del "no puedo", que es lo que frena el aprendizaje, ya que es una expresión con un alto contenido de negatividad.
3. Incrementar el aprendizaje cooperativo al realizar trabajos en equipo.
4. Fomentar el deseo de contribuir.
5. Desarrollar relaciones interpersonales.
6. Autodisciplinarse.
7. Desarrollar una mayor productividad en el aprendizaje y tener éxito.
8. Desarrollar hábitos.
9. Originar actitudes positivas para cumplir con los estudios, las tareas y los exámenes.
10. Generar un gran optimismo proveniente del logro de los objetivos propuestos.
11. Contribuir a bajar los niveles de estrés.
12. Despertar la alegría, el entusiasmo y el deseo de desarrollar nuevas habilidades y destrezas.
13. Fomentar el surgimiento de líderes.

Características de los mapas mentales.

1. El concepto o idea principal del tema se presenta en el centro, por lo regular con una imagen representativa.
2. Las ideas secundarias asociadas a la principal se estructuran alrededor de la idea central en forma radial.
3. Cada idea secundaria o terciaria forma una ramificación que utiliza diferentes colores para destacar visualmente cada concepto.
4. Las ramas o brazos del mapa mental son gruesas mientras más cerca del centro se encuentren y menos gruesas si más alejadas están, según su importancia.
5. Las imágenes y dibujos son la clave del proceso para remarcar las palabras claves de cada idea.
6. Los conceptos más alejados del centro, son los que menor importancia tienen, pero que son necesarios para comprender el contexto general del tema en cuestión.
7. El orden y organización deberá presentarse en la secuencia y dirección de las manecillas del reloj.
8. Las palabras clave o ideas van sobre su propia rama o brazo.
9. Las líneas deben tener el mismo largo que las palabras que respaldan.

[182] Garcia de Montes, Zoraida y Laura Montes Garcia. (2002). Mapas Mentales paso a paso. Alfaomega. México.

Pasos para elaborar un Mapa Mental[183]

1 Define y ubica la idea principal. Para iniciar a elaborar el mapa mental, debe colocarse el título del mismo en el centro de la superficie en la que se va a elaborar.

El título se refiere a la idea central del trabajo que se está elaborando, por ejemplo: "Calentamiento Global", "La Revolución Industrial", "Sistemas de Calidad", entro otro. Para darle mejor visual debe acompañarse de una imagen alusiva. Esto, para que quien vea dicho título, sin más ni más, pueda darse una idea general de lo que trata y sabrá si desea tener más información acerca del tema y continúa inspeccionando el resto del mapa.

Ilustración 59. Definición y ubicación de la idea central. Fuente: Elaboración propia.

En la ilustración 59 se muestra el ejemplo respecto al título que llevaría el mapa mental que trata acerca del contenido de la materia: **Taller de herramientas intelectuales**.

Por ello es importante una buena representación gráfica del título, que no debe ser necesariamente compleja, puede ser sencilla pero explícita.

2 Organizar los subtemas. Para ello se comienza a trazar a partir del centro, en orden de relevancia y en sentido de las manecillas del reloj, una serie de ramificaciones gruesas llamadas subtemas, las cuales se refieren a aquellos aspectos generales que brindaran información específica para quien lea. Tal como se muestra en la imagen de la derecha. En esta imagen, el tema es el contenido de la materia de Taller de Herramientas Intelectuales, para la carrera de Ingeniería Industrial.

Nota que los subtemas o ramificaciones principales son siempre palabras clave.

Ilustración 60. Organización de subtemas. Fuente: Elaboración propia.

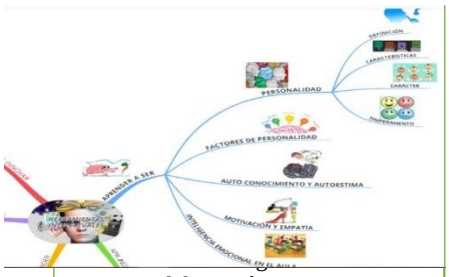
3 Desglosa los subtemas. A partir de los subtemas comienza a separar información específica por medio de la ramificación, disminuyendo un poco el tamaño de la letra a medida que se

[183] TuGimnasiaCerebral. (2014-2019). Cómo hacer un Mapa Mental. Explicado paso a paso. Tu Gimnasia Cerebral. Sitio web. Consultado el 24 de marzo de 2020. Disponible en http://tugimnasiacerebral.com/mapas-conceptuales-y-mentales/como-hacer-un-mapa-mental-explicado-paso-a-paso

plasma información más puntual, cuidando que siga siendo legible. Acompaña con imagen o símbolo que la identifique, así como flechas para ayudar a relacionar las ideas de ser necesario.

Se pueden desglosar ramificaciones las veces que sean necesarias, pero hay que recordar que la idea es simplificar lo más que sea posible el contenido, no deben ser oraciones ni frases largas.

No olvidar mantener el mismo color, aunque puede ir desvaneciendo, para cada ramificación por niveles.



Fuente: Elaboración propia.

4 **Utiliza diferentes combinaciones de colores**. Es recomendable usar por lo menos un color por cada brazo o rama y una tonalidad más baja en los niveles subsecuentes para provocar mayor impacto en el hemisferio derecho del cerebro y tener mejor retención o el mismo dependiendo si prefiere o no.

Se sugieren colores como el **rojo**, **naranja**, **verde**, **azul**, **rosa** o **morado**. Tal como se muestra en la **ilustración 59**.

El ejemplo del punto 3 muestra los detalles que hacen la diferencia a la hora de aprender con mapas mentales, pues se puede observar cómo cada ramificación es de un mismo color independientemente de las veces en que se desglose y además cada conjunto de palabras claves va acompañada de una imagen pequeña para hacer más fácil de retención para el cerebro. Con ello, lo importante radica en que, aunque tuviera mucha información, con el contenido distribuido gráficamente y con ese formato, sería mucho más fácil la lectura, estudio y retención de los contenidos, además de promover la creatividad del autor de cada mapa.

5 **Ensayo y error**. Algo de lo más interesante de un mapa mental, es que produce en el individuo o grupo de ellos, una lluvia de ideas, lo que significa que las ideas irán surgiendo a medida que se vaya trabajando en el mapa mental, por lo que es totalmente normal estar terminando la creación y que se recuerde algún detalle importantísimo que no se contempló y se pasó de largo.

No hay que angustiarse, ¡no pasa nada! Simplemente lo trabajado se vuelvo un borrador y se agregan más hojas de papel al proyecto para agregar lo que falto o se rehace de nuevo, si se elaboran en programas de cómputo, se vuelve más sencillo. Todo ello lo puedes hacer guiándote en otros ejemplos de mapas mentales creativos que puedes encontrar en los distintos y bastantes sitios que hay en la Internet. Como puede ser el caso de este portal: http://tugimnasiacerebral.com/mapas-conceptuales-y-mentales/ejemplos-de-mapas-mentales-creativos

Algunas sugerencias adicionales para elaborar mapas mentales se pueden observar en el video "Como hacer un mapa mental": https://www.youtube.com/watch?v=x74_iY7q-mU

Doroteo Luna Castañeda

Existe gran cantidad de programas informáticos para el apoyo en la elaboración de mapas mentales que facilitan el trabajo, solo si se tienen conocimientos del uso de estas herramientas. Sin embargo, para los estudiantes, de cualquier nivel, es recomendable que primeramente lo dibujen a mano para que adquieran practica y experiencia en el trabajo de extraer información. El software más recomendado es el que sugiere y promueve el creador y Padre de los mapas mentales: Tony Buzan.

En la siguiente dirección electrónica, podrán verse los 35 softwares que se pueden utilizar para la elaboración tanto de mapas mentales como de mapas conceptuales. Aquí pueden revisarse y lo más probable es que en poco tiempo existan muchos otros programas para tal efecto, cabe mencionar también, que algunos son gratuitos y otros son de pago. Eh aquí la dirección: https://www.educaciontrespuntocero.com/recursos/apps-para-crear-mapas-conceptuales/

"*Cuanta más información posees, más enlaces mentales construyes y, como consecuencia, tu memoria se hace más sólida*". ***Tony Buzan***.

MAPA CONCEPTUAL

El presente tema correspondiente a mapas conceptuales se inicia abordando primeramente el concepto y definición de mapa conceptual.

Aunque el diccionario de la RAE presenta tres acepciones del término "mapa", para el efecto de este tema sólo se considerará el segundo: "Representación geográfica de una parte de la superficie terrestre, en la que se da información relativa a una ciencia determinada" y de las ocho acepciones que muestra del término "conceptual" sólo se tomará también el segundo: "Idea que concibe o forma el entendimiento". Así pues, haciendo la analogía y unión de estos dos términos para este tema, se tiene que:

Mapa Conceptual es la representación gráfica de las ideas concebidas del entendimiento a través de los conceptos de los diferentes textos que se tengan, relacionadas por medio de líneas en forma de flechas, formando entre los conceptos y las palabras de enlace, una proposición.

El mapa conceptual "es un diagrama que ayuda a entender un tema en específico al visualizar las relaciones entre las ideas y conceptos"[184].

[184] Lucidchat. (s.f.) Qué es un mapa conceptual. Sitio web. Lucidchart. Consultado el 5 de abril de 2020. Disponible en https://www.lucidchart.com/pages/es/que-es-un-mapa-conceptual

"Los mapas conceptuales son herramientas graficas para organizar y representar el conocimiento"[185].

Un mapa conceptual es, por lo tanto, un recurso esquemático para representar un conjunto de significados conceptuales incluidos en una estructura de proposiciones que tiene por objeto representar las relaciones significativas entre los conceptos del contenido (externo) y del conocimiento del sujeto.

La creación de los mapas conceptuales como técnica de estudio para un buen aprendizaje fue desarrollada por Joseph Novak y su equipo de investigadores de la Universidad Cornell en la década de los 70's basándose en la teoría de asimilación de David Ausubel, precursor de las teorías de Piaget y en función la cita más significativa de Ausubel respecto al aprendizaje: "Si tuviese que reducir toda la psicología educativa a un solo principio, enunciaría este: el factor más importante que influye en el aprendizaje es lo que el alumno ya sabe. Averígüese esto y ensénese consecuentemente".

Novak enseñó a sus estudiantes a crear mapas conceptuales para demostrar sus conocimientos sobre las preguntas de enfoque, por ejemplo, "¿Qué es el agua?"

Desde 1972, los mapas conceptuales han sido populares, ya que los especialistas en diferentes campos, yendo desde la educación pasando por la asistencia médica, economistas y llegando hasta los planificadores, se dieron cuenta que los beneficios eran de gran valor con este tipo de diagrama.

ELEMENTOS DEL MAPA CONCEPTUAL[186]

Según Joseph D. Novak, el mapa conceptual tiene tres elementos para armar su esquema gráfico:

a) **Los conceptos**, que siempre irán ubicados dentro de una figura geométrica, pudiendo ser principalmente rectángulo o elipses o círculos.

   Son la regularidad en los acontecimientos o en los objetos que se designa a través de un término. "libro", "producto" o "herramienta" son ejemplos de conceptos.

b) **Palabras de enlace o conectores**, se ubican siempre entre las líneas de flechas que unen a dos o más conceptos y señalan el tipo de relación que existe entre ellos.

[185] Novak, Joseph D. y Alberto J. Cañas. (septiembre 28, 2009). ¿Qué es un Mapa Conceptual? Sitio web. Cmap. Consultado el 5 de abril de 2020. Disponible en https://cmap.ihmc.us/docs/mapaconceptual.php
[186] Diez Gutierrez, Enrique Javier. (s.f.) Los mapas conceptuales. Sitio web. Universidad de Leon. Consultado el 6 de abril de 2020. Disponible en http://educar.unileon.es/Antigua/Didactic/Mapas.htm

Por ejemplo, si relacionamos los conceptos "edad" y experiencia", mediante las palabras de enlace "proporciona" o "modifica", las proposiciones que genera son parecidas, pero no idénticas.

c) Líneas y flechas. Estas figuras se utilizan para unir dos conceptos por medio de las palabras de enlace.

d) Conexiones cruzadas. Estas son las que muestran la relación entre dos o más conceptos de dos o más proposiciones del mapa, pero que unen en un mismo conocimiento.

e) Las proposiciones, son dos o más términos conceptuales unidos por palabras de enlace para formar una unidad semántica. Siguiendo el ejemplo del punto anterior, queda así:

La **edad** *proporciona* **experiencia**.
La **edad** *modifica* la **experiencia**.

Ejemplo de mapa conceptual.

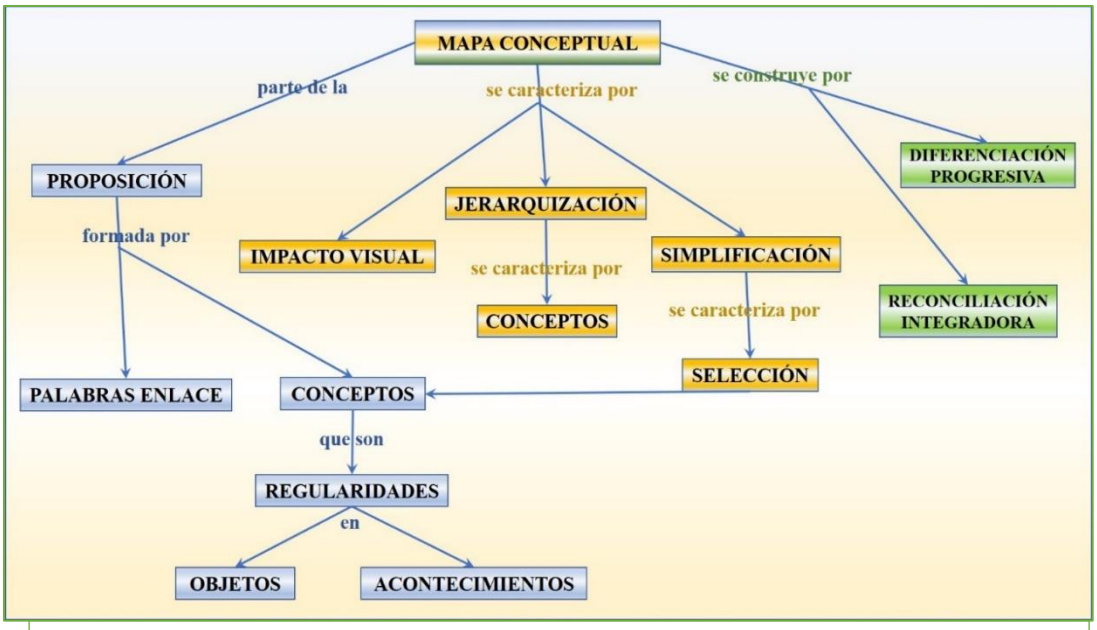


Ilustración 62. Ejemplo de mapa conceptual.
Fuente: Adaptado de "Los mapas conceptuales en el aula". Antonio Ontoria Peña y otros. Serie Aula EGB.

CARACTERÍSTICAS DE LOS MAPAS CONCEPTUALES[187]

Los mapas conceptuales tienen características específicas que los distinguen de otras herramientas de representación de conocimiento. No cualquier grafo con texto en los nodos es un mapa conceptual y tanto la literatura impresa como en la web están plagadas de diagramas

[187] Novak, Joseph D. y Alberto J. Cañas. (septiembre 28, 2009). Ob. Cit.

que son referidos erróneamente como mapas conceptuales, así lo afirman Alberto J. Cañas y Joseph D. Novak, por lo anterior proponen las siguientes características:

1 Estructura proposicional. En un mapa conceptual, cada concepto consiste del mínimo de palabras necesarias para expresar el objeto o acontecimiento., y las palabras de enlace son también tan concisas como sea posible y casi siempre incluyen un verbo. No hay ni existe una lista maestra de palabras de enlace, pues se deja la libertad de que cada quien haga la suya en función de la temática que este manejando y que expliquen de la mejor manera la situación de que se trate.

2 Estructura jerárquica. Dentro de cualquier dominio de conocimiento, existe una jerarquía de conceptos, donde los más generales están "hasta arriba" en la jerarquía y los más específicos se encuentran jerárquicamente más "abajo". Así, los mapas mentales se elaboran representando una jerarquía gráfica siguiendo la jerarquización de los conceptos.

Dada la jerarquización con la que se presentan, los mapas conceptuales, se inicia a leerles de arriba hacia abajo. Aunque ello no significa que su estructura siempre sea jerárquica, ni tener un solo concepto raíz. Sin embargo, para el inicio en este modelo de aprendizaje es de suma importancia tratar de que sea sólo uno, mientras no se tenga la experiencia.

3 Pregunta de enfoque. Es una pregunta que claramente especifica el problema o asunto que el mapa conceptual debe tratar de resolver. Por ende, todo mapa conceptual responde a una pregunta de enfoque, y por lo mismo, una buena pregunta de enfoque puede llevar a un mapa conceptual más rico.

4 Enlaces cruzados. Son relaciones o enlaces entre conceptos de diferentes segmentos o dominios del mapa conceptual. Estos ayudan a ver como un concepto en un dominio de conocimiento representado en el mapa está relacionado con un concepto en otro dominio del mismo mapa.

5 Fundamentación teórica. Los mapas conceptuales tienen fuertes fundamentaciones psicológica y epistemológica, basándose en la Teoría de la Asimilación de Ausubel y la Teoría del Aprendizaje de Joseph D. Novak, que explican como las personas aprenden nuevas cosas utilizando su conocimiento previo y, en un mayor o menor grado, buscando nuevas formas de integrar nuevo conocimiento y el conocimiento que ya se conoce. Al aprender de forma significativa habiendo integrado los conocimientos previos y nuevos, respectivamente, se pueden representar mediante este grafico de las relaciones entre los conceptos en la estructura cognitiva del estudiante.

6 Representación que media entre humanos. Los mapas conceptuales están destinados a ser usados por personas de todas las edades, esto es, desde niños de preescolar hasta científicos, y no para ser interpretados por computadoras. Es una forma de comunicación entre humanos. Por lo tanto, no hay vocabulario predefinido de conceptos o palabras de enlace.

TIPOS Y MODELOS DE MAPAS CONCEPTUALES

Tipos de mapas conceptuales[188]

Lo más habitual es que un mapa conceptual represente ideas resumidas en una sola palabra, la cual aparecerá dentro de un círculo, rectángulo, elipse o cualquier otra figura geométrica. Sin embargo, en algunas ocasiones no es así, sino que dentro de dichas figuras aparece información más amplia.

Teniendo en cuenta lo anterior, una clasificación básica es:

a) **Mapa conceptual panorámico**. Es aquel que representa una información general de la información.

b) **Mapa conceptual detallado**. Es aquel en el cual se analiza en más profundidad la información que se va a representar. Por ello, dentro de cada nodo aparece más de una palabra, llegando a ser una frase o un párrafo.

Una vez dada la clasificación anterior, se presentarán varios modelos que se tienen de los mapas conceptuales para representar la información ya sea en mapa panorámico o conceptual detallado.

MODELOS DE MAPAS CONCEPTUALES[189]

1 **Mapa conceptual jerárquico o cronológico**. En este modelo de mapa se coloca un concepto base en la parte superior del diagrama y a partir de allí se desglosarán el resto de las ideas. Debe tomarse en cuenta que irán desde la más amplia hasta la más específica, siguiendo el orden jerárquico.

[188] Mapaconceptual.online. (s.f.) Tipos de mapas conceptuales. Sitio web. Mapaconceptual.online. Consultado el 7 de abril de 2020. Disponible en https://mapaconceptual.online/tipos-de-mapas-conceptuales/
[189] Robles, Francia. (s.f.). Los 8 tipos de mapas conceptuales más importantes. Sitio web. Lifeder.com. Consultado el 7 de abril de 2020. Disponible en https://www.lifeder.com/tipos-mapas-conceptuales/

Por un lado, lo bueno de los mapas jerárquicos es que siguen un patrón definitivo y se sabe que la información general se localiza en la parte superior y que se desarrollara hacia abajo hasta llegar a lo especifico, por esa razón son más fáciles de leer. Pero por otro, la desventaja es que no muestran relación entre la información, por lo que limita el pensamiento crítico y la resolución de problemas.

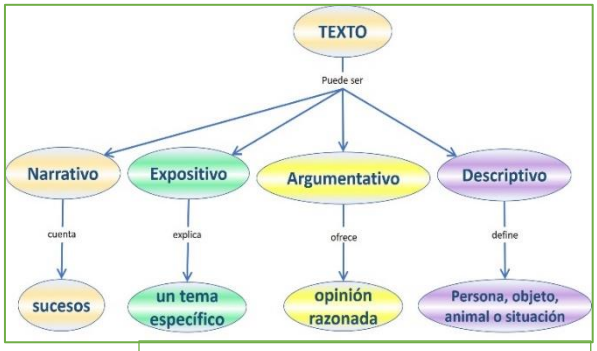


Ilustración 63. Mapa conceptual jerárquico.
Fuente: Elaboración propia.

2 **Mapa conceptual de organigrama**. Estos diagramas representan la información linealmente. Así, el organigrama se puede leer en una dirección; eso hace que el mapa conceptual tenga sentido.

Su ventaja es que la información se organiza de manera lógica y ordenada. Pero como desventaja tienen que no permiten se coloque demasiada información, por lo que usualmente son bastante incompletos. Además, no pueden usarse para el pensamiento crítico, al igual que los anteriores.

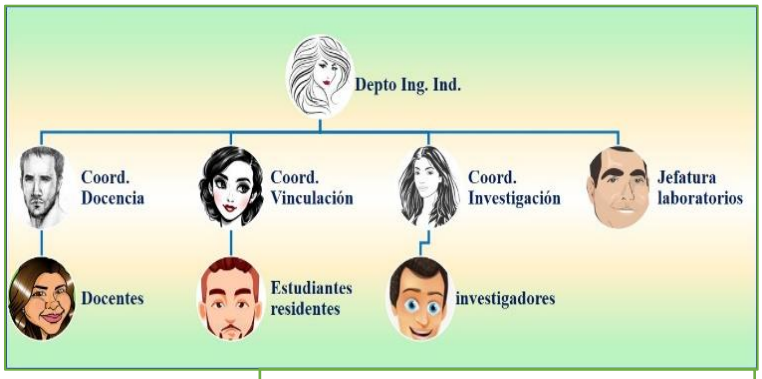


Ilustración 64. Mapa conceptual organigrama.
Fuente: Elaboración propia.

3 **Mapa conceptual de araña**. Un mapa de esta forma es una herramienta de lluvia de ideas u organización que proporciona un marco visual. Tiene una idea o tema principal en el centro o cuerpo del diagrama y cada idea secundaria o subtema le corresponde su propia pata o rama. Se le dice mapa conceptual de araña porque cuando se termina, las ramas parecen las patas de una araña.

Ilustración 65. Mapa conceptual de araña.
Fuente: Elaboración propia

Este modelo de mapa es fácil de configurar y su ventaja es que toda la información se relaciona alrededor de un tema unificado. La desventaja es que las relaciones entre los conceptos son

difíciles de mostrar sin hacer que la estructura se vea desordenada, por lo que se puede dificultar la lectura del mismo.

Mapa conceptual multidimensional. Se caracteriza por desarrollarse a partir de una figura bidimensional o tridimensional, partiendo de una estructura jerárquica y eso le añade dinamismo al diagrama.

Aunque por su forma es algo complicado para su elaboración, si no se tiene practica en este tipo de modelo.

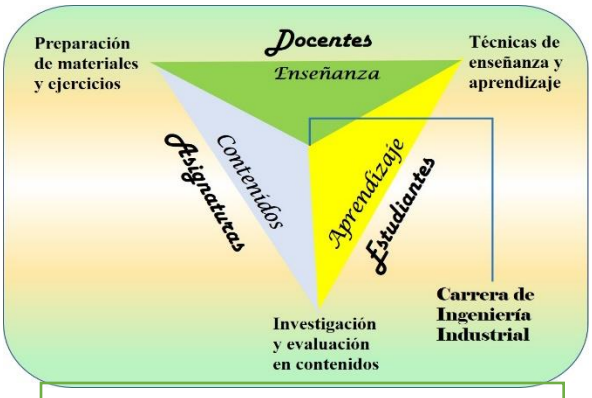


Ilustración 66. Mapa conceptual multidimensional.
Fuente: Elaboración propia

Mapa conceptual sistémico. Son muy parecidos a los de organigrama, solo que en estos se pueden desglosarse más ramas en las que se amplían otras ideas o conceptos. Lo que significa que en estos mapas se pueden agregar entradas y salidas.

Son más complejos y permiten demostrar relaciones reciprocas entre los conceptos y suelen tener más flechas que indican esas relaciones y superposiciones entre los conceptos. Por esa razón son muy completos; se puede incluir toda la información en el mapa y se muestran muchas relaciones entre los conceptos.

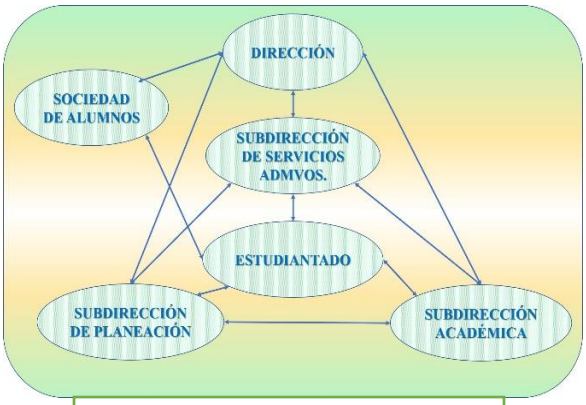


Ilustración 67. Mapa conceptual sistémico.
Fuente: Elaboración propia

Este tipo de mapa conceptual es muy bueno para relacionar la teoría con la practica; también permite que se utilice el pensamiento lógico y lógico-espacial. Sin embargo, por la cantidad que se incluye puede resultar complicado leerlos y entenderlos si no se tiene la práctica para ello. Como desventaja es que toma demasiado tiempo para completarlos.

Mapa conceptual de paisaje mental. "Este es un conjunto de ideas, estrategias, una herramienta que tiene la persona, que la impulsa a tomar la decisión de crear una serie de acciones que la ayuden en su proceso de aprendizaje, tomando como recurso las alternativas que

le presenta el medio ambiente o un paisaje natural: el agua, el sol, los árboles, o en su defecto, un paisaje artificial o urbano, entendiéndose como tal, el creado por el hombre”[190].

En este modelo de mapa lo principal son las ideas que tiene y puede plasmar el estudiante y que conjuga en su mente formando modelos mentales, esto es, los pensamientos dan forma a lo que quiere expresar, construyendo ideas con imágenes asociativas basadas en lo que observa, percibe, conoce por experiencia, pero influenciadas por su imaginación, creatividad y lógica espacio-ambiental.

Ilustración 68. Mapa conceptual de paisaje.
Fuente: Mapas conceptuales y paisajes mentales. Ramos C., Maria G.

Mapa Conceptual Hipermedial (MCH). Este modelo de mapa es aquel que esta enriquecido por el aporte de la tecnología hipermedial. Los elementos básicos que componen el MCH son: conceptos, relaciones vinculares y vistas[191].

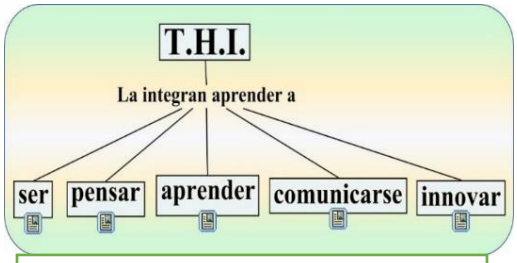


Ilustración 69. Mapa conceptual hipermedial.
Fuente: Elaboración propia

Todos los mapas conceptuales pueden convertirse en un mapa hipermedial, ya que, en este modelo de mapa, la idea es que cada concepto o estructura del diagrama lleve a un enlace multimedia; de allí proviene su nombre.

Al ser una combinación de herramientas, la forma más sencilla de presentarlos es a través de recursos informáticos, aunque también se pueden presentar en modo impreso, por eso se mencionan las vistas, sin embargo, el efecto de aprendizaje es mucho menos efectivo.

En el ejemplo de la ilustración 70 a la derecha, se puede ver que cada proposición tiene un anexo, que de estar en formato electrónico y presentación electrónica llevaría a otras ventanas donde se podría visualizar otro mapa similar en cada una, a

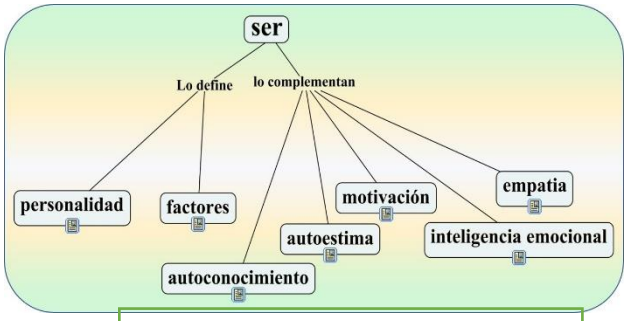


Ilustración 70. Mapa conceptual hipermedial.
Fuente: Elaboración propia

[190] Ramos C., Maria G. (s.f.). Mapas conceptuales y paisajes mentales. Ponencia. PDF. Universidad de Carabobo. Venezuela. Consultada el 10 de abril de 2020. Disponible en https://studylib.es/doc/7789485/mapas-conceptuales-y-paisajes-mentales.#

[191] Una vista, no es otra cosa más que un nodo, y cada vista o nodo está limitado a no más de siete conceptos relacionados entre sí por palabras enlaces. Cada vista puede ser visualizada en una ventana por separado.

ese efecto se le llama hipertexto, hiperimagen, hiper… dependiendo lo que sea a lo que se llegará. Tal como se muestra en la ilustración 70.

Mapa conceptual mandala. La RAE (2001), define los mandalas como dibujos complejos, generalmente circulares, que representan las fuerzas que regulan el universo y que sirven de apoyo a la meditación.

Los mandalas aplicados al entorno educativo, se definen como dibujos para colorear organizados alrededor de un punto central que simboliza la estructura misma de las cosas. Estos dibujos, tomados como tal, constituyen una técnica que permite al estudiante adquirir las condiciones idóneas de calma y de atención para abordar el esfuerzo mental. Sin embargo, utilizados como forma de estudio se pueden comparar como si se tratara de mapas mentales y como se muestra en la **ilustración 71**, también llevan la jerarquización y colores, así como los distintos conceptos, por lo que se considera una combinación de mapa mental con conceptual en un ambiente mandala que se elabora a gusto de quien lo hace.

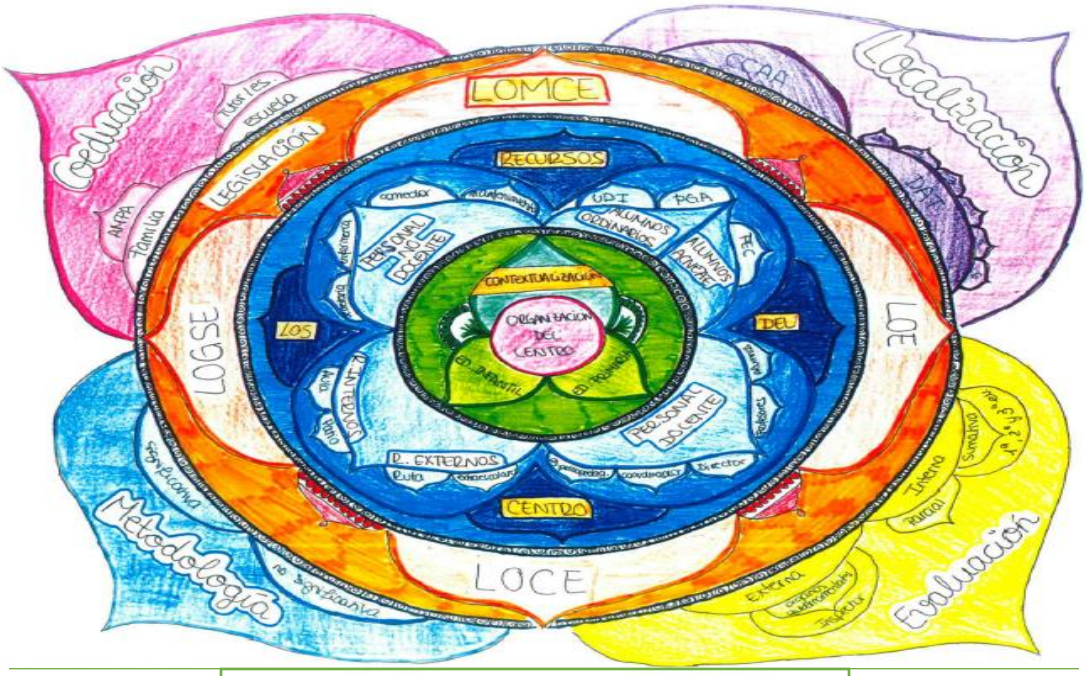


Ilustración 71. Mapa conceptual de mandala.
Fuente: Revista Saberes. Arigita-García, Amaya y otros. (2018)

A continuación se deja la *Uniform Resource Locator* (URL) por sus siglas en inglés, para ver cómo hacer un mandala desde cero paso a paso, es el básico, y los elementos de conceptos, jerarquía, y diseño aplicados a los mapas es creatividad e imaginación del estudiante, he aquí la URL: http://dibujandocondelein.blogspot.com/2016/12/mandala-paso-paso-1.html

ELABORACIÓN DE UN MAPA CONCEPTUAL

Cada quien elabora el mapa conceptual con la cantidad de conocimientos previos o reforzados por la investigación de cómo elaborar un mapa conceptual, ya sea leyendo textos de los autores que los han tratado y propuesto o viendo y siguiendo video tutoriales, lo que se propone a continuación es solo una guia de cómo puede elaborarse un mapa conceptual.

1. **Pregunta de enfoque**. Que especifique el tema a tratar o problema a resolver. De la cual se extraerá un concepto o idea principal.
2. **La idea principal o concepto principal** se colocará en la parte superior, ya sea en papel o en dispositivo electrónico.
3. **Después** de haber localizado la idea principal y colocado en su sitio, se continua **con las ideas secundarias** que se hayan encontrado y que dan o ayudan a dar respuesta a la pregunta de enfoque. Todos ellos pueden ir ya sea en óvalos o círculos o en rectángulos. En los recuadros no deben anotarse frases largas, solo conceptos así no se perderán las ideas.
4. Cada uno de los conceptos o ideas **deben unirse a través de conectores o enlaces** en los cuales se encontrarán precisamente las palabras de enlace, la que le dará sentido a las proposiciones, convirtiéndola en una oración o aseveración.
5. **Los colores**. Estos pueden usarse de acuerdo con los gustos de quien lo elabora, sin embargo, se sugiere que no sean demasiados ni que sean muy fuerte, y además que se utilicen ya sea por niveles o por proposiciones.
6. **Los mapas conceptuales se leen de arriba hacia abajo y de izquierda a derecha**, tomando en cuenta cada una de las proposiciones, por lo que para su elaboración deberá colocarse en esa misma forma y sentido la información.
7. En los mapas conceptuales **también pueden existir las relaciones entre conceptos** de diferentes proposiciones, creando una nueva proposición aclaratoria o complementaria.
8. Como último punto está la **verificación y validación** de haber respondido a la pregunta de enfoque.

A continuación, se presentan algunos videos que apoyaran en la elaboración de su propio mapa conceptual.

1. "Apuntes perfectos: Mapas conceptuales": https://www.youtube.com/watch?v=jT9TS3VzkFo
2. "El mapa conceptual": https://www.youtube.com/watch?v=VTJAA2LR0TI
3. "Mapa conceptual: 5 pasos para hacerlo bien": https://www.youtube.com/watch?v=eSA0ekcIKjU
4. "Como crear un mapa conceptual": https://www.youtube.com/watch?v=q4QywyLYWrA&feature=emb_logo
5. "¿Qué es un mapa conceptual y como se elabora?": https://youtu.be/q8fvXaUX5f4

Doroteo Luna Castañeda

DECÁLOGO QUE PROPORCIONAN LOS MAPAS MENTALES Y CONCEPTUALES AL ESTUDIANTE[192].

El uso y manejo de los mapas tiene suma relevancia en el aprendizaje y desenvolvimiento del estudiante, tal como lo propusieran Ausubel, Novak y Buzan en sus distintas teorías sobre el aprendizaje, así pues, con la práctica en la elaboración de los mapas, cualquiera de ellos en sus distintas formas o modelos o combinaciones, propicia que el estudiante:

① Se obliga al estudiante a conocer bien el contenido de los temas a desarrollar.

② Favorece el aprendizaje, al obligar al estudiante a visualizar la información en un nuevo formato.

③ Permite al estudiante adquirir las condiciones de calma y de atención que se precisan para abordar el esfuerzo cerebral.

④ Fomenta en él la capacidad de concentración, la capacidad de planificar el trabajo y la capacidad de introducir cambios o mejoras durante el proceso de aprendizaje.

⑤ Habitúa al estudiante a tomar decisiones de forma autónoma en situaciones no exentas de cierto grado de complejidad y conflictividad, favoreciendo la adquisición de actitudes y capacidades, tales como: la perseverancia, la autosuperación, el enfoque positivo de los problemas o la capacidad de organización y priorización de las actividades.

⑥ Enseña al educando a manejar la ansiedad que genera el esfuerzo cerebral y a combatir el rechazo que provocan el fracaso y la pérdida de la autoestima.

⑦ Permite al alumno trabajar las diferentes áreas de currículo y desarrollar globalmente las competencias básicas.

⑧ Genera en el estudiante, el orgullo de logro al ver que los esfuerzos aplicados en la comprensión y elaboración le han sido de utilidad en varios ámbitos de su vida.

⑨ Favorece el desarrollo madurativo del pupilo y contribuye a mejorar las interacciones que este establece con el medio, con sus mentores (padres – profesores) y con sus compañeros.

⑩ Mejora el rendimiento escolar del grupo-clase y lo eleva, globalmente, por encima de la media.

[192] Arigita-García, Amaya y otros. (2018: Vol. 1). Incorporación del uso integrado de mandalas y mapas mentales en el desarrollo de las competencias básicas de Primaria en la Comunidad de Madrid. PDF. Revista Saberes. Universidad Alfonso X El Sabio. Consultada el 11 de abril de 2020. Disponible en https://revistas.uax.es/index.php/sab/article/view/1260/1027

EJERCICIO PRÁCTICO[193]

A continuación, se presenta el texto:

> **"El país, donde vivo, es un territorio con montañas,** valles **y ríos. Los habitantes viven en pueblos y** ciudades**. Tiene una organización democrática y el pueblo elige sus representantes políticos para su** Gobierno**. Las fuentes de riqueza son la** agricultura**,** ganadería**,** pesca **e** industria**. En él todos convivimos con libertad, respeto y tolerancia".**

Del párrafo anterior salen algunos elementos para que se pueda elaborar un mapa conceptual partiendo de los conceptos y palabras enlace que se muestran en la tabla III y la cual deberás completar.

TABLA No. III. Lista de conceptos y palabras clave para elaborar mapa conceptual.

CONCEPTO	PALABRAS CLAVE
1. país	**1.** es un
2. territorio	**2.** hay
3. montañas	**3.** con
4. habitantes	**4.** que viven en
5. organización democrática	**5.** se eligen
6. riqueza	**6.** tiene una
7. libertad	**7.** su
8. respeto	**8.** se convive con
9. tolerancia	**9.** es la
10. ríos	**10.** para su
11. pueblos	
12. representantes políticos	
13.	
14.	
15.	
16.	
17.	
18.	
19.	

Fuente: adaptada de Micolini, 2006.

Ahora con los datos anteriores, elabora un mapa conceptual para practicar. Compáralo con el ejemplo en el **anexo A**. (Mapa conceptual país).

[193] Micolini, Armando. (2006). Competencias para un estudio eficaz. Córdoba: Brujas. pp.157-158.

4.3.5 Crear un ambiente propicio para el aprendizaje

Todo aprendizaje requiere de un ambiente, ya sea propicio o no, la diferencia de la forma estará en que cuando se aprende en un ambiente propicio, es más sencillo y agradable que cuando se hace en un ambiente no o poco propicio, los dos ambientes sirven para dar paso al aprendizaje; pero en este tema se tratara sobre el ambiente propicio para el aprendizaje.

Ilustración 72. Ambiente propicio para el aprendizaje. Fuente: https://www.campuseducacion.com/blog/revista-digital-docente/metodologias-activas-y-tic/

Entrando en el tema, se definirá que es un ambiente de aprendizaje, sin embargo, antes es necesario ubicar que ese ambiente de aprendizaje se encuentra enclavado en un entorno, el cual debe entenderse como todo aquello que rodea al proceso de enseñanza aprendizaje. O, dicho de otra manera, es el espacio en que se encuentra el estudiante y que lo constituyen desde elementos materiales como lo son la infraestructura e instalaciones del centro educativo, así como los aspectos que influyen directa o indirectamente tales como los factores físicos, afectivos, culturales, políticos, económicos, sociales, familiares, de salud e incluso los ambientales. Todos ellos combinados tienen algún tipo de efecto que puede ser favorable o no para el aprendizaje del educando.

Entonces, "el ambiente corresponde a los espacios en los que se van a desarrollar las actividades de aprendizaje, el cual puede ser de tres tipos: áulico, real y virtual"[194].

TIPOS DE AMBIENTE DE APRENDIZAJE

El **primer ambiente** es el común y bien conocidos por todos los que llegan a una escuela, pues se trata de la tradicional enseñanza, donde se encuentran el docente, los estudiantes y el ámbito escolar.

El **segundo ambiente** puede considerarse como un ambiente mixto o híbrido, pues puede ser en laboratorio, ya sea interno o externo a la institución, una empresa, clínica, biblioteca, áreas verdes; los escenarios reales donde se puede constatar la aplicación de los conocimientos y habilidades adquiridas, incluyendo la práctica de actitudes y valores. Es la aplicación de los saberes.

El **tercer ambiente**, es el más actual y al que la mayoría quiere ingresar, sin embargo para ello hace falta aún más conocimiento en el uso y desarrollo de herramientas TIC's; pero para ello se requiere que exista la disponibilidad de los elementos necesarios y suficientes para que se lleve

[194] Rodriguez Vite, Higor. (julio 5, 2014). Ambientes de aprendizaje. HTML. *Ciencia Huasteca Boletín Científico De La Escuela Superior De Huejutla.* Vol. 2, Núm. 4. Consultado el 13 de abril de 2020. Disponible en https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/huejutla/article/view/1069/4776

a cabo, sin embargo los esfuerzos siguen haciéndose por contar con computadoras, aulas virtuales, internet suficiente, donde los estudiantes puedan realizar sus actividades de aprendizaje y consulta teniendo acceso a páginas web especializadas, blogs, foros de discusión, chat, y a actividades divertidas acerca de la temática de aprendizaje en cuestión, que todo ello bien encausado pueden ayudar al estudiante en la adquisición de los saberes necesarios para la solución de alguna problemática de su entorno.

La interacción, la comunicación entre los que se encuentran dentro del proceso de enseñanza – aprendizaje: el docente con los estudiantes y viceversa, así como entre estudiantes. Dentro de este clima debe prevalecer el respeto, la confianza, la seguridad, y la armonía, para que los educandos con toda libertad puedan expresarse, dar a conocer alguna inquietud o duda a favor de la obtención de un verdadero aprendizaje. Sin embargo, dentro de este espacio deben establecerse normas y reglas que ayudarán al buen desarrollo del Proceso de Enseñanza-Aprendizaje, lo que constituirá el ***clima de aprendizaje***.

Un buen inicio es conocer a los estudiantes, en ello se centra el éxito del proceso de enseñanza-aprendizaje, y ¿por qué o para qué conocerlos? Es muy sencillo, porque cada uno tiene capacidades y estilos de aprendizaje totalmente diferentes.

Conociéndolos se facilita el trabajar con ellos. Al tratar con jóvenes, estos presentan diferentes situaciones como enojos, frustraciones, temores en distintas situaciones, y es en esos casos o situaciones que se deben respetar esos sentimientos, y al mismo tiempo ayudar a que se pueda solucionar el conflicto.

Para la creación de ambientes de aprendizaje apropiados debe considerarse la existencia de cuatro elementos fundamentales, que en su conjunto propician la construcción del proceso de enseñanza – aprendizaje.

1. **Información:** Es el conjunto de conocimientos y competencias que requiere saber el estudiante, los saberes que debe tener en cuenta. Dentro de este elemento también se ubican las indicaciones que el docente da a los alumnos y las prácticas que prepare o ejercicios, para hacer más eficiente el proceso de aprendizaje, tales como dejar y propiciar el trabajo en equipo, en binas, individual, con investigaciones, ejercicios prácticos, observaciones directas o indirectas, llevando los resultados a plenarias ya sea en el aula física, en foros, o participaciones en videochat grupal. Todo ello se agrupa en las **Actividades** por realizar por el estudiante ya sea en el aula, en casa, en un centro de autoaprendizaje, laboratorio, en el campo, en alguna empresa.
2. **Interacción:** Se refiere a la relación que se establece entre los **actores del proceso** de enseñanza-aprendizaje, que puede llevarse a cabo sea entre docente – estudiante, estudiante – especialistas, entre estudiantes e incluso entre amistades y familiares con el estudiante.
3. **Producción:** Aquí se considera la elaboración del producto de aprendizaje que va a realizar el educando y que es la muestra material de lo aprendido, ya sea elaborado físicamente o no, demostrando que con lo aprendido logró realizarlo.

4 **Exhibición:** En esta etapa se da a conocer el producto resultante del proceso, ésta se puede dar entre los compañeros de clase, dentro del aula, fuera de ella o incluso fuera de la escuela. Este procedimiento puede constituir la fase de evaluación. Dependiendo del nivel y de lo que se haya logrado, el estudiante o grupo de estos, pueden, o en algunos casos deben, buscar la patente de lo que hayan logrado. Para ello, el docente deberá canalizarlos hacia las autoridades que tengan el conocimiento para dicho procedimiento.

Ilustración 73. Medio ambiente de aprendizaje.
Fuente: Extraído y adaptado del Blog de Yegny: Ambientes de aprendizaje, publicado en diciembre 3, 2009

Se menciono en párrafos anteriores que el ambiente de aprendizaje puede ser cualquier área o espacio que permita que el estudiante obtenga, reafirme y confirme los saberes que debe tener para su desarrollo personal y profesional, sin embargo, Cano y Lledó (1995) plantean cinco principios para que se dé un apropiado aprendizaje, a saber:

1 El ambiente de la clase ha de posibilitar el conocimiento de todas las personas del grupo y el acercamiento de unos hacia otros. Progresivamente ha de hacer factible la construcción de un grupo humano cohesionado con los objetivos, metas e ilusiones comunes.

2 El entorno escolar ha de facilitar a todos y a todas, el contacto con materiales y actividades diversas que permitan abarcar un amplio abanico de aprendizajes cognitivos, afectivos y sociales.

Es conocido por los profesionales de la pedagogía, que el aprendizaje se propicia mediante interacción con los medios físico, social y cultural a través del lenguaje. Por lo que es importante propiciar un ambiente dinámico.

3 El medio ambiente escolar ha de ser diverso, debiendo trascender la idea de que todo aprendizaje se desarrolla entre las cuatro paredes del aula. Deberán ofrecerse escenarios distintos, ya sean construidos o naturales, dependiendo de las tareas emprendidas y de los objetivos perseguidos.

Todo esto lleva a tomar decisiones por los docentes y sus directivos, a preparar mejor su catedra en función de las distintas formas de aprender de cada estudiante y por lo tanto considerar también el tipo de escenarios para los que debe guiar sus indicaciones e instrucciones.

4 El entorno escolar ha de ofrecer distintos subescenarios de tal forma que las personas del grupo puedan sentirse acogidas, según distintos estados de ánimo, expectativas e intereses.

Si como lo plantean Cano y Lledó, existe gran relación entre los estados de ánimo, las relaciones interpersonales y los objetivos perseguidos por el educador, así como de las características del material y las metodologías de enseñanza; es importante, entonces, crear los ambientes que sean necesarios orientados hacia la lúdica, relajación, libertad de hacer, y otros más individuales o colectivos según sea el caso.

5 El entorno ha de ser construido activamente por todos los miembros del grupo al que acoge, viéndose en él reflejadas sus peculiaridades, su propia identidad.

Si como en el gobierno y democracia, el pueblo es quien elige a sus gobernantes, analógicamente en el aprendizaje, es imperante que sus actores sean quienes participen en la construcción de sus espacios y ambientes para el aprendizaje que siendo propicio les ayudará.

Por lo anterior, Duarte (2003). Propone, para propiciar ambientes altamente favorables para la convivencia social y los aprendizajes, los siguientes aspectos:

A Establecer una interacción comunicativa efectiva y circular entre el maestro, el estudiante y el grupo.

B Considerar las diferencias individuales.

C Fortalecer el autoconcepto y autoestima en los estudiantes y el docente.

D El manejo de la clase debe basarse en solidas relaciones de grupo.

El objetivo de los ambientes de aprendizaje es promover dicho aprendizaje a partir de estrategias educativas cuyo propósito es crear situaciones que estimulen el aprendizaje y el desarrollo de las competencias. Deben ser flexibles y su éxito se debe al rol dinámico que imprima el docente al establecer la interacción intensa con sus estudiantes de manera constante.

En ese sentido, las actividades que se propongan deberán variar en función de la estrategia adoptada, del mismo modo que el ambiente de clase, el uso del tiempo, de los espacios y los agrupamientos de los educandos.

Dentro de las estrategias se encuentran las siguientes:

A. El aprendizaje colaborativo y cooperativo.
B. Las simulaciones y recreaciones.
C. Elaboraciones de mapas conceptuales, mapas mentales.
D. Prácticas en laboratorio, taller o el campo laboral.
E. Conferencias, entrevistas y pláticas.
F. Demostraciones.
G. Aprendizaje basado en problemas y en proyectos.
H. En el caso del uso de las TIC's, el uso de internet, correo electrónico, foros de discusión y otros ambientes.
I. Actividades lúdicas.

La mayor satisfacción de un docente saber que con su apoyo y dirección sus estudiantes fueron capaces de aprender lo necesario y prepararse para situaciones que se presentaran de ese momento en adelante, en cuanto a su área de especialidad se trató.

Jamás debe olvidar ni pasar por alto el docente que su misión principal es guiar y facilitar el aprendizaje.

Cuando un docente ve que sus exalumnos son emprendedores, que se esfuerzan por resolver problemáticas para las que fueron preparados, por expresarse bien de sí mismos y tratar de hacer su aportación a la sociedad, es el mayor orgullo que siente, cual si fuera su propio hijo, sabido de que los logros obtenidos por sus exalumnos no son de su exclusividad, sino de un conjunto de docentes que participaron y apoyaron cumpliendo su misión y logrando el objetivo institucional.

5 APRENDER A COMUNICARSE

Objetivo: Documentar con información relevante que haga recordar los conocimientos adquiridos durante la trayectoria escolar del estudiante, para aplicarlos en el trabajo diario durante su estancia escolar y posteriormente como profesionistas del área ingenieril.

Antes de entrar de lleno en el capítulo de este material, se definirán algunos términos correspondientes al mismo para su mejor comprensión.

Comunicar: Según la RAE, se define como "transmitir señales mediante un código común al emisor y al receptor"; pero también como "conversar, tratar con alguien de palabra o por escrito". Además de otras acepciones para otros contextos, sin embargo, se tomas solo estos dos por ser los más allegados al uso que se les da por tratarse de relación entre personas.

Ahora juntando los dos términos del capítulo: **aprender a comunicarse**, significa obtener los elementos lingüísticos necesarios para interactuar adecuadamente entre las personas. En este caso, entre estudiante – docente, o entre estudiante – estudiante y entre estudiante – sociedad.

Comunicación: Es un proceso de intercambio de información, en el que un emisor envía a un receptor un mensaje a través de un canal esperando que, después, se dé una respuesta dentro de un contexto determinado.

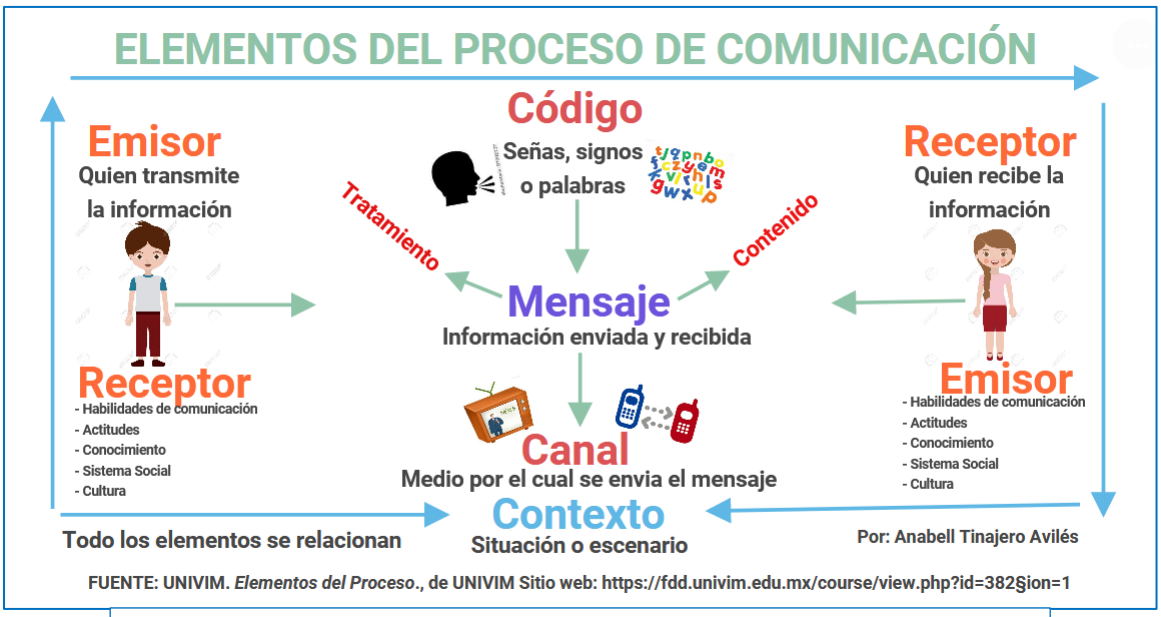


Ilustración 1. Elementos del proceso de la comunicación.
Fuente: https://www.escuelaalfabeta.com/como-reconocer-los-elementos-de-la-comunicacion/

Es así que en el proceso de la comunicación podemos ver que existen elementos del mismo que a continuación se describen brevemente.

Emisor. Como su nombre lo dice, es quien emite el mensaje. Este puede ser un individuo, un grupo de ellos, pero también puede ser un mecanismo que avisa de que algo falla o algún elemento de la naturaleza que da señales de que el clima va a cambiar, entro otros.

Receptor. Este es quien recibe el mensaje y lo interpreta o descifra. Igual que el anterior puede ser una persona o un grupo de ellas, así como también puede serlo un mecanismo cuando otro le envía una señal.

Mensaje. Es la información que se quiere transmitir o se transmite hacia el receptor o viceversa. Este mensaje esta siempre codificado en uno de los diferentes tipos de código. El mensaje también puede ser hablado, escrito, dibujado, grabado en audio o video, o con mímica.

Canal. Es el medio a través del cual viaja el mensaje hacia el receptor o viceversa. Y puede ser por cualquiera de los cinco sentidos del ser humano, además también pueden ser artificiales y últimamente con el apoyo de las TIC's de forma electrónica.

Código. Son el conjunto de signos y reglas que conforman un lenguaje y ayudan a codificar el mensaje. Puede ser lenguaje simple o complejo, el primero lo identificamos por ejemplo la luz que ponen arriba de las cajas en los supermercados, abierta = luz encendida, apagada = caja cerrada y el segundo lo encontramos en cualquiera de los idiomas o incluso en los dialectos de los aborígenes.

Contexto. Es el conjunto de circunstancias que condicionan un hecho en determinada situación en que se encuentren el emisor y receptor durante el proceso de comunicación para que puedan concordar y se entienda el mensaje, entre ello se puede pensar en (el lugar, hora, estado de ánimo, nivel sociocultural, etc.)

Retroalimentación. Se puede definir como la respuesta que regresa el receptor al emisor después de haber recibido, decodificado e interpretado el mensaje. De esa manera el emisor podrá saber que fue recibido exactamente o no lo que quiso comunicar.

Ruido. También conocido como barreras. Son las interferencias u obstáculos que pueden aparecer durante el proceso de comunicación entre el emisor y el receptor y que impiden que el mensaje llegue completo o no.

Tipos de comunicación.

Doroteo Luna Castañeda

Se conocen, en general, dos tipos de comunicación: verbal y no verbal[195], que se describirán a continuación:

Comunicación no verbal: Es aquella por medio de la cual se transmiten sentimientos y estados de ánimo y que no requiere de signos lingüísticos[196] para llevarse a cabo, como lo son los movimientos corporales, la postura, miradas, tono de voz, forma de sentarse, caminar, arreglo personal, entre otras. Lo que lleva a ser más difícil de interpretar y que ambiguo muchas veces, o en algunas otras desmiente lo que de forma intencionada se dice, ya que es un lenguaje natural.

Comunicación verbal: Es la interacción que se da entre el emisor y receptor por medio de mensajes ya sean orales o escritos utilizando los signos lingüísticos.

Según el número de participantes puede ser:

Individual. En este tipo solo interactúan un emisor y un receptor, se da de individuo a individuo, es privada.

Colectiva. Esta se da cuando hay más de dos personas intercambiando mensajes, en ella puede darse el caso de que, aunque el emisor este enviando el mensaje a una persona en particular, lo que pretende es causar algún efecto en la demás gente y no en quien se dirija.

Intrapersonal. Esta forma es cuando la persona se comunica consigo misma. El ejemplo más común se da cuando alguien debe tomar una decisión, reflexiona en la cantidad de posibilidades que tiene para tomar la mejor y decidir.

Intragrupal. Es la comunicación que se da entre dos o más personas pertenecientes a un mismo grupo, como ejemplos están la familia, el grupo de clases en el aula, los miembros de algún equipo deportivo, entre otros.

Intergrupal. Es aquella comunicación que se da entre miembros de los distintos grupos. Algunos ejemplos son la comunicación que se puede dar de algunos estudiantes del grupo "A" con los del grupo "B" o "C"; los del equipo de futbol con los del equipo de beisbol, entre otros.

[195] Corbin, Juan Armando. (s.f.). Los 28 tipos de comunicación y sus características. Sitio web. Psicología y mente. Consultado el 16 de abril de 2020. Disponible en https://psicologiaymente.com/social/tipos-comunicacion-caracteristicas

[196] El **signo lingüístico** es toda palabra, imagen o conjunto de palabras o imágenes que expresan un significado.

Masiva. Es la interacción entre un emisor y un receptor masivo (audiencia), es decir, un grupo numeroso de personas que cumpla simultáneamente con las siguientes condiciones:

A) Que sea elevado.

B) Amplio y heterogéneo.

C) Anónimo.

Según el canal sensorial comunicativo es:

Visual. Es aquella que se da en la transmisión de ideas e información en formas que se pueden percibir parcial o totalmente a través de la vista. Algunos ejemplos son: Las señales de tránsito, volantes comerciales y revistas, fotografías, vallas y pantallas publicitarias, películas y documentales, esquemas y mapas, pinturas, esculturas y demás obras de arte iconográfico, danza, y teatro.

Auditiva. Es la forma de expresión en la que los seres humanos entablan comunicación de forma oral con el uso de las cuerdas bucales a través del sonido, aunque no toda es así, también existen sonidos como las canciones y otros que también comunican algo y también es por medio de sonidos. Algunos ejemplos serían los silbidos, goles, alaridos, la música y el cine entre otros.

Táctil. Esta se refiere a las señales transmitidas a través del contacto de la piel o partes exteriores de algunos seres vivos, entre ellos el hombre. Algunos ejemplos son el lenguaje braille, y otras formas como un beso, una cachetada, un apretón de manos, los abrazos, entre otros.

Olfativa. Es el tipo de comunicación en el que la información es recibida a través del olfato y que hace evocar recuerdos en función de experiencias vividas. Tenemos como ejemplo ciertos aromas como los agradable, comidas y postres o perfumes; también los desagradables como los olores hediondos, incluso los gases en el ambiente o de alguna estufa que no está encendida, etc.

Gustativa. Es un proceso de interacción en el que un individuo transmite información a otro por medio de sabores que habitualmente comprende. El ejemplo más común se da cuando un chef prepara una receta para un grupo de comensales.

Según el canal tecnológico utilizado puede ser:

Telefónica. Es la transmisión de mensajes por medio de la vía telefónica, cualquiera que esta sea, es inmediata y bidireccional.

Virtual o digital. Es el intercambio de información entre emisor y recetor por medio de entornos virtuales y digitales, tal como pueden ser las redes sociales, correo electrónico, blogs, chat y foros, videoconferencias, entre otros. Una de las nuevas herramientas para el uso de este tipo de comunicaciones es el Fonvirtual a través de la WebRTC.

Televisiva. Es la comunicación que se da por medio de transmisiones televisivas, que al disponer de imágenes, texto y sonido además de una gran variedad de efectos especiales hacen que lleguen con más fuerza los mensajes a los receptores. Sin embargo, siendo uno de los medios masivos de comunicación de más popularidad, no se han aprovechado estos recursos para la educación y son pocos los canales dedicados a ello que comparados con los canales comerciales es ínfimo.

Cinematográfica. Es la transmisión de mensajes a través de la pantalla grande, el cine, de lo que se quiere dar a conocer al público de las diferentes edades y de los distintos niveles económicos y socioculturales. El cine es al mismo tiempo comunicativo y estético.

Radiofónica. Es la que se da por medio de las frecuencias de radio, ya sea a través de la Frecuencia Modulada (FM) o Amplitud Modulada (AM). Al igual que la televisión (TV), es un medio de comunicación hacia las masas; pero con menor impacto en esta época.

Según su uso, finalidad u objetivo será como:

Publicitaria. Es la información, que las empresas, transmiten a través de los distintos medios de difusión y comunicación con la finalidad de la comercialización de un producto o servicio para un público especifico o en general.

Otro concepto de la comunicación publicitaria es "un proceso de comunicación de carácter impersonal y controlado que, a través de medios masivos, pretende dar a conocer un producto, servicio, idea o institución con el objeto de informar y/o influir en su compra o aceptación"[197].

[197] Ortega, Enrique. (2004). La comunicación publicitaria. Ediciones Pirámide. Madrid, España. p. 22

Periodística. Es la transmisión de la información recabada, analizada y preparada por periodistas con interés para difundirla al público a través de los medios de comunicación.

Educativa. "Es el proceso de interacción entre profesores, estudiantes y estos entre sí y de la escuela con la comunidad, que tiene como finalidad crear un clima psicológico favorable, para optimizar el intercambio y recreación de significados que contribuyan al desarrollo de la personalidad de los participantes"[198].

Política. "Es la actividad de determinadas personas e instituciones (políticos, comunicadores, periodistas y ciudadanos), en la que, como resultado de la interacción, se produce un intercambio de mensajes con los que se articula la toma de decisiones políticas así como la aplicación de estas en la comunidad"[199].

La comunicación verbal puede ser de dos formas: **Oral** o **escrita**, a continuación, se abordará cada una.

5.1 COMUNICACIÓN ORAL

La comunicación oral es aquella que se entabla entre dos o más personas, teniendo como medio para hacerlo el aire o alguna vía auxiliar, si es a distancia, el teléfono o más moderno las tecnologías inalámbricas; pero que su elemento esencial para esta comunicación es el uso de la voz.

Otro concepto de comunicación oral, "es el tipo de comunicación que permite transmitir una serie de ideas, sentimientos, creencias y opiniones a otra persona o personas utilizando la voz para reproducir los sonidos y las palabras que llevan un mensaje"[200].

Características de la comunicación oral

La comunicación oral presenta varias características, a saber:

A. **La voz**, el principal elemento.
B. Para llevarse a cabo deben existir **por lo menos dos personas**, emisor y receptor.
C. Debe **haber un mensaje** que transmitir.

---

[198] Ojalvo Mitrany, Victoria. (1994). Comunicación Educativa. CEPES. Universidad de la Habana, Cuba. p. 4.
199 Canel, Maria José. (2008). Comunicación Política. Una guía para su estudio y práctica. Editorial Tecnos, Madrid. España. p. 27
[200] Briceño V., Gabriela. (enero 25, 2019). Comunicación oral. Sitio web. Euston96. Consultado el 19 de abril de 2020. Disponible en https://www.euston96.com/comunicacion-oral/

D. Necesita de un **medio de transporte** para el mensaje, el **canal**, que puede ser aire u otros dispositivos alámbricos o inalámbricos.

E. El mensaje debe estar enmarcado en un **contexto** que tenga características similares tanto emisor como receptor.

F. Es **espontanea, directa y sencilla**.

G. Muchas veces se **apoya del lenguaje corporal** para rechazar o para enfatizar el mensaje.

H. Es **dinámica, inmediata y en tiempo real**.

I. Es **propia del ser humano**.

J. Es de carácter fugaz.

K. Su producción es natural.

Ventajas de la comunicación oral.

1. Permite obtener respuestas inmediatas al mensaje dado.
2. Si la cercanía física de las personas es mucha, es la más elemental y económica.
3. La mayor parte de los seres humanos la puede realizar.
4. Permite identificar o distinguir o reconocer a las personas, aunque no se estén viendo.
5. Facilita las correcciones inmediatas al mensaje, ya sea por parte del receptor o del propio emisor.

Como desventajas presenta:

1. Es de corta duración, es efímera.
2. Lo dicho, dicho queda y no puede borrarse.
3. Requiere de práctica para pensar los mensajes correctos mientras se habla.
4. Es vulnerable a ser complementada mediante gestos, ademanes y otros movimientos corporales.
5. No queda archivo de lo hablado, a menos que sea por medio de las grabaciones de voz en los teléfonos o dispositivos auxiliares.
6. Se puede presentar el uso de frases incompletas, mala pronunciación, repeticiones sin sentido y redundancias, lo que distorsionaría la comunicación.

5.1.1 Lectura en voz alta

"*Las palabras que pronunciamos dejan marcas en los corazones, en ello radica el poder inmediato de la palabra hablada, frente al poder oculto de la palabra escrita. Las palabras que leemos dejan marcas en los corazones, pues la lectura consiste en dar vida a la palabra escrita, y pronunciarla*". ***Maria Dolores Alcántara Trapero, (2009)***.

La lectura en voz alta se remonta a varios siglos atrás, sin embargo, en España en los siglos XVI y XVII era usada en la vida cortesana o aristocrática para leerle al príncipe cuando comía o después de la cena; para transmitir los textos a los analfabetos o simplemente para pasar el tiempo.

"Según Chambers (1996) la lectura en aquella época era esencialmente «…una actividad social, comunal y de escuchar» (p.9)"[201].

Cova, con los antecedentes de la lectura en voz alta, presenta como definición de esta el siguiente: "…es una actividad social que permite a través de la entonación, pronunciación, dicción, fluidez, ritmo y volumen de la voz darle vida y significado a un texto escrito para que la persona que escuche pueda soñar, imaginar o exteriorizar sus emociones y sentimientos"[202].

Ilustración 2. La lectura en voz alta.
Fuente: http://accioneducativa-mrp.org/2016/10/06/a-favor-de-la-lectura-en-voz-alta/

La práctica de la lectura en voz alta debe comenzar en el hogar y reforzado en la escuela desde la niñez y hacerlo habitual considerando los elementos que se mencionan en la definición anterior y que a continuación se describen.

Para practicar se presenta el video "Lectura en voz alta: Como leer en público sin nervios": https://www.youtube.com/watch?v=WhnVbUj46Kg

5.1.1.1 Tono

El tono "es la impresión que produce la frecuencia de vibración a la que se manifiesta una determinada onda sonora. En el caso de la voz, la marca del tono agudo o grave viene dada por la cantidad de movimiento que se producen en las cuerdas vocales al emitirla, […]. Cuantas más vibraciones se produzcan, más aguda será la voz, más alto será su tono. […] cuantas menos

[201] Cova, Yaritza. (diciembre, 2004). La práctica de la lectura en voz alta en el hogar y en la escuela a favor de niños y niñas. PDF. Sapiens. Revista Universitaria de Investigación. Vol. 5, núm. 2. Universidad Pedagógica Experimental Libertador. Caracas, Venezuela. p. 56 Consultada el 21 de abril de 2020. Disponible enhttps://www.redalyc.org/pdf/410/41050205.pdf
[202] Cova. Ob. Cit. p. 55.

vibraciones acontezcan en la laringe […], más grave será el sonido resultante, más bajo será su tono”[203].

Como en el párrafo anterior se mencionó, la voz marca en tono grave o agudo, así pues, se ha complicado a los que la estudian, encontrar la frontera intermedia de estos tonos. Sin embargo, se ha determinado en estudios realizados, que existe un consenso en el que la coloca en los 200 Hz. Entonces, de allí se parte y se tiene que las frecuencias que están entre los 80 Hz y 200 Hz ubican a las voces masculinas., mientras que a las femeninas entre 150 Hz y los 300 Hz. Sin embargo, como se puede apreciar existe un traslape de 50 Hz entre ambos tonos, lo que ubica a voces masculinas graves y agudas y a femeninas graves y agudas, lo que genera otra dificultad para diferenciarlas si corresponden a voces masculinas o femeninas si no se tiene de frente a la persona, a menos que ya se conozca con anterioridad a la persona.

De lo anterior se puede decir que el tono de voz se mide en Hz por ser ondas de frecuencia.

Por lo general cuando se escucha una voz grave en el hombre de entrada se tiende a destacar su “varonilidad” y se asocia con ciertos adjetivos como de “seria”, “creíble”, “segura”, “adulta” y “poderosa”. Sin embargo, de la aguda se interpreta como más “infantil”, “dulce”, “familiar”, “alegre”

Por lo anterior, se dice que una voz es grave cuanto más *ronca y profunda* resulta al oírla, mientras que es más aguda cuanto más *chillona* suena.

5.1.1.2 Intensidad o volumen

La **intensidad** de la voz depende básicamente de la potencia con la que el aire que procede de los pulmones cuando hablamos golpea los bordes de la glotis[204], de modo que, cuanto más amplias son las vibraciones que se producen durante la fonación, tanto mayor es la fuerza a la que se emite una voz. La intensidad equivale al volumen, por lo que es normal asociala con la impresión de alta/baja o fuerte/débil.

Este rasgo de la voz, a diferencia del tono, es más fácil de diferenciar perceptivamente, pues a nadie le cabe la menor duda de que un grito es una voz emitida con alta intensidad, al tiempo que despierta sensaciones mucho menos abstractas. Así pues, una voz fuerte denota colera, ira, agresividad, pero también alegría y optimismo; mientras que una voz baja evoca tristeza, pesimismo, debilidad o desconfianza. La unidad de medida es el Bel, aunque en la práctica se

[203] Media Radio. (s.f.). La comunicación radiofónica: la voz. Sitio web. Media Radio. Ministerio de Educación. Gobierno de España. Consultado el 21 de abril de 2020. Disponible en http://recursos.cnice.mec.es/media/radio/bloque2/pag5b.htm

[204] Es una parte de la laringe, un orificio que se puede ver en la parte del fondo de la garganta. Situado entre las cuerdas vocales, su apertura permite pasar el aire hacia y desde los pulmones, provocando la vibración de las cuerdas vocales cuando sale. Esta también impide el paso de los líquidos y sólidos a las vías respiratorias

usa el Decibelio o Decibel (dB), que equivale a la décima parte del Bel. Solo para tener una idea, en una conversación normal, la intensidad de la voz suele situarse en torno a los 50 dB.

Ilustración 3. Volumen o intensidad de voz.
Fuente: adaptada de http://mx.globedia.com/no-es-lo-que-dices-sino-como-lo-dices

Con las variaciones de intensidad en la voz se pueden representar estados de ánimo y aspectos relativos al carácter de un determinado personaje: ***la agresividad, la colera, el miedo, la tensión o el nerviosismo*** se ilustran con volumen más alto que ***la tristeza, el cansancio, la debilidad o la depresión***, que es más bajo. También ayuda a describir tamaños y distancias y, en combinación con la agudeza o gravedad del tono, refuerza la ilusión espacial. Por ejemplo: de lejanía con volumen más bajo o de proximidad con volumen más alto.

Ahora haciendo uso de los significados anteriores de tono e intensidad, se propone que leas el siguiente párrafo haciendo lo necesario para que el oyente se dé una idea de la situación descrita.

"***Era un objeto extraño, muy extraño. Se aproximaba hacia la tierra a gran velocidad, cada vez más rápido. Parecía que iba a caer encima de nosotros. Pero luego, de repente, empezó a alejarse lentamente, muy lentamente, hasta que desapareció entre las estrellas***"[205].

Aplicada la intensidad emocional en la voz a la lectura, se puede decir que es la fuerza o volumen que se le imprime a la pronunciación de las palabras o frases de lo que se está leyendo, tal como se apreció en el párrafo anterior.

5.1.1.3 Ritmo

La RAE lo define como la sensación perceptiva producida por la combinación y sucesión regular de sílabas, acentos y pausas en el enunciado, especialmente en el de carácter poético.

Como concepto se puede decir que es la combinación armoniosa de sonidos, voces o palabras que incluyen las pausas, los silencios y cortes necesarios para que resulte agradable a los sentidos de los oyentes.

El ritmo en la lectura[206] algunos investigadores consideran de relevante importancia, traducido en cantidad de palabras/sobre signos leídos en una medida de tiempo determinada, normalmente el minuto. Para lo cual han propuesto la siguiente fórmula matemática para calcularlo:

[205] Media Radio. Ob. Cit. http://recursos.cnice.mec.es/media/radio/bloque2/pag5c.htm
[206] Noguera, Carolina. (mayo 18, 2009). Técnicas de estudio y estrategias de aprendizaje. Sitio web. Mailxmail.com. consultado el 22 de abril de 2020. Disponible en http://www.mailxmail.com/curso-tecnicas-estudio-estrategias-aprendizaje/lectura-tipos-ritmo

$$Velocidad\ de\ lectura\ (V.L.) = \frac{Número\ de\ palabras\ x\ 60\ segundos}{Número\ de\ segundos\ empleados}$$

Aplicando la formula anterior, si se tienen 900 palabras leídas en un total de ocho minutos con veinte segundos, la velocidad de lectura seria la siguiente:

Datos:
Palabras = 900
Tiempo lectura = 8 min. + 20 seg. = 500 seg.
Entonces el cálculo es:

Ilustración 4. Ritmo de la voz.
Fuente: https://areasdelafonoaudiologia.wordpress.com/comunicacion-y-lenguaje-infanto-juvenil-2/patologias/

$$V.L. = \frac{900\ x\ 60}{500} = 108\ palabras\ por\ minuto$$

Además, han dividido en cuatro tipos de lectura en voz alta y en promedio la cantidad de palabras por minuto que se deberían leer en una lectura normal:

1. Recreativa (ocio). Alrededor de trescientas palabras por minuto.
2. Consulta (selectiva). Quinientas palabras por minuto.
3. Estudio (comprensiva). Entre doscientas y trescientas palabras por minuto.
4. Investigación. De cinco a diez palabras por minuto.

Por lo que argumentan que un estudiante universitario debe ser capaz de alcanzar una velocidad de lectura en promedio de cuatrocientas palabras por minuto.

El saber para qué sirve conocer la velocidad de lectura es para tener presente que cuanto más rápido se procese la información, menos tiempo llevara comprender, estudiarla y aprenderla.

Además de los elementos anteriores, también se cuentan y participan en la lectura en voz alta los siguientes:

Entonación. Es el movimiento melódico con el que se pronuncian los enunciados, el cual implica variación en el tono, la duración y la intensidad del sonido, y refleja un significado determinado, una intención o una emoción.

Dicción. Es la forma de emplear adecuadamente las palabras para formar las oraciones, ya sea de manera oral o escrita haciendo el uso correcto de la sintaxis.

Fluidez. Capacidad de leer un texto con entonación, ritmo, precisión y velocidad adecuada.

Estrategias para leer en voz alta.

A continuación, se presentan algunas estrategias para leer en voz alta y que la lectura sea provechosa.

Antes de la lectura.

1. Es de suma importancia que antes de comenzar la lectura se activen algunos conocimientos previos acerca del tema que se va a leer, además tener conciencia de que habrá palabras de las que se desconozcan significados y de las cuales se deberá buscar y comprender el significado según el contexto en el que se utilice.
2. Tratándose de lectura que se comparte, establecer dialogo entre lector y libro y determinar si. realmente se quiere compartir dicha lectura.
3. Además, tomar en cuenta a los destinatarios. Si lo que se leerá será del mismo interés. Considerar si comprenderán el lenguaje, la trama y los conceptos del texto.
4. Planear el tiempo dedicado a la lectura. Claro, es tiempo aproximado, pues todo dependerá de la extensión de cada contenido, sin embargo, debe hacerse.
5. Y por último, practicar varias veces la lectura de lo que se va a compartir. Puede ser a solas, en silencio e imaginando el lugar en el que se desarrollara y las características del relato, eso le ayudara a saber dónde y a qué palabras imprimirles los diversos estados de ánimo para que la lectura sea mejor percibida.

Durante la lectura.

1. Empezar con una leve introducción sobre el tema a compartir.
2. Leer sin prisa y respetando todos los signos de puntuación y de ser posible acompañando la lectura con algunos ademanes o movimientos corporales.
3. Desplazarse caminando lentamente y mirar brevemente a los oyentes, para saber si están siguiendo la lectura o están aburriéndose, eso ayudara a cambiar de táctica en la lectura.
4. Es muy buena estrategia que durante la lectura se vayan haciendo preguntas de reflexión sobre el contenido, así se tendrá una mejor comprensión del mismo. Además, es muy conveniente que se vayan viendo algunos ejemplos alusivos a lo que se lee para afianzar mejor los contenidos; por otro lado, también es muy recomendable que durante la lectura se vaya buscando el significado de toda aquella palabra de cual se desconoce. Entonces, por lo, mismo es conveniente que se cuente con un juego de diccionarios: el diccionario general, de sinónimos y antónimos y el de conjugaciones verbales, así será más sencillo encontrar el significado y uso adecuado de las palabras, sea para la lectura o la escritura.

Doroteo Luna Castañeda

Después de leer.

La recomendación es leer y volver a leer para afianzar el contenido del tema leído. También hacer preguntas que estimulen el pensamiento y lleven a la reflexión, y, sobre todo, no olvidar que hay que hacer la lectura con el ánimo de aprender.

La lectura en voz alta tiene muchas ventajas, sea haciéndolo en casa o en la escuela, en la tabla I. Se pueden apreciar las ventajas que presenta la lectura en voz alta según el ámbito donde se realiza.

TABLA I. Comparativo de ventajas de la lectura en voz alta iniciando en el hogar y continuándola en la escuela.

No.	Ventajas de la lectura en voz alta cuando se comienza en el hogar	Ventajas de la lectura en voz alta cuando se realiza en la escuela
1.	Aumenta el vocabulario.	Permite establecer un contacto emocional y físico que brinda la oportunidad de crear lazos afectivos y sociales en conjunto.
2.	Mejora la escritura y la elocución	Permite que tengan un modelo lector que puede contribuir en su propia formación.
3.	Da prestigio a los buenos libros.	Favorece la conducta de escuchar en su forma apreciativa y analítica.
4.	Fomenta el disfrute de libros mediante la experiencia.	Acrecienta la habilidad para anticipar.
5.	Amplía el interés por la lectura.	Propicia las relaciones sociales y ofrece una oportunidad para el desarrollo del lenguaje oral.
6.	Cultiva nuevos intereses.	Crea un clima de confianza, porque se produce un entusiasmo mutuo y nace el deseo de querer leer también.
7.	Ejercita la práctica del escuchar.	Suministra información para que favorezcan su competencia lingüística y comunicativa.
8.	Da conocimientos de la vida en otros tiempos y lugares por encima del nivel de lectura.	Permite que conozcan los gustos, necesidades e intereses de todos por la lectura.
9.	Propicia que los hijos se acerquen a los padres.	Abre las puertas a palabras que de otro modo no se recibirían hasta que tuviesen algunos años más.
10.	Enriquece los lazos de afecto entre padres e hijos.	Amplía su horizonte cuando se ofrecen libros sobre el pasado reciente, sobre países extranjeros o sobre personajes famosos.

Fuente: adaptada de Cova, Yaritza (2004).

5.1.2 Elementos para hablar en público

Hablar en público a veces y para algunas personas es muy difícil y en muchas de las ocasiones hasta frustrante, pues para muchos es complicado perder el miedo a estar frente a una audiencia, sea esta presencial o no. Sin embargo, hay maneras que pueden servir para lograr el objetivo de hablar en público tal como lo escribe Nacho Tellez (2018) en su publicación, que más adelante se tratará.

5.1.2.1 Elección del tema

Elegir un tema para investigar y llegar a un objetivo, la mayoría de las veces no es nada sencillo, sin embargo, existen algunas acciones que se recomienda puedan considerarse para iniciar.

- Saber conocer las ideas fundamentales para elegir un tema.
- En saber hacer el reconocimiento de los temas que se pueden tratar.
- Saber ser participativo de forma colaborativa en el trabajo a realizar.

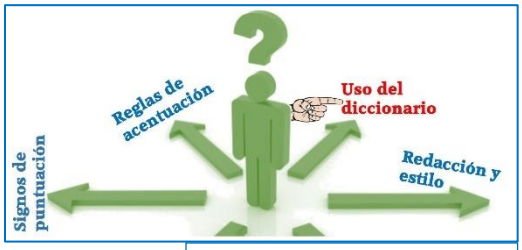


Ilustración 5. Elección del tema. Fuente: Elaboración propia.

Con estos elementos se debe buscar la idea sobre aquello que se quiere investigar, conocer, trabajar o presentar.

Para ello, se requiere una lista de temas posibles, para después depurar y dejar aquel que cubra los requisitos o la mayoría de ellos.

Para seleccionar el tema a preparar existen dos escenarios:
1. Cuando no tienes ni idea de lo que quieres estudiar.
2. Cuando tienes muchas ideas que no sabes cual elegir.

Por lo que en el primero de los casos deberás buscar y encontrar la idea o las ideas necesarias para elegir. Para ello se recomienda que:

1. Piensa en las asignaturas que te agradan o en la temática que conoces.
2. Considera tu experiencia profesional, estudiantil, o personal de vida.
3. Selecciona un tema de la realidad social o laboral.
4. opta por temas que sean de tu particular interés.
5. Revisa las líneas de investigación en tu universidad o en otras. Algunos investigadores buscan colaboradores y allí es tu oportunidad de apoyo mutuo.
6. Entrevístate con algunos docentes o profesionales del área y solicita sugerencias de temas.
7. Busca en textos científicos o revistas.
8. Pide la opinión de tus colegas.
9. Acude a conferencias, seminarios, coloquios, congresos o mesas redondas y plenarias.
10. Sé observador y analítico para encontrar problemas en el medio que te rodea.

Una vez encontradas todas las ideas sobre el trabajo a realizar y teniendo la lista, se estaría ya en el segundo escenario donde solo queda seleccionar la idea que se desarrollará.

Doroteo Luna Castañeda

Para seleccionarla se debe proceder a ordenar la lista de ideas o temas por los distintos intereses o conveniencia. Habiendo hecho eso y con la lista en la m ano se procede ordenar las ideas de acuerdo a ciertos criterios de tal forma que se valoren las ideas y se decida por la más importante.

A continuación, se presentan algunos criterios para seleccionar el tema:

1. El **conocimiento** que tengas **sobre el tema**. Debes procurar que sea un tema sobre el que tengas conocimiento y que es lo que te interesa profundizar en él.
2. La **disponibilidad de la información**. Las ideas pueden ser muy interesante y relevantes; pero quizá no haya la información accesible y disponible. Por lo que tendrías obstáculos y limitaciones que no te dejarán realizar tu trabajo.
3. La **relevancia del tema**. Debe ser un tema importante y de relevancia social, laboral, comercial o científico, para que el aporte sea un éxito.
4. El **interés personal**. Es de suma importancia que el tema que vayas a elegir sea de tu máximo interés ya que es mucho mejor y motivador trabajar sobre algo que te guste o apasione que en algo que no.
5. Las **líneas de investigación**. Revisa si en tu escuela existen líneas abiertas de investigación. Si las hay sabrás que puedes contar más fácilmente con aporte de las personas que las llevan a cabo, ya sea como asesores o con información al respecto.
6. El **asesor**. Investiga si en tu entorno existen personas que tengan amplio conocimiento sobre el tema o lo dominen pues posiblemente ellos puedan ser tus asesores.
7. El **tiempo**. Debes estimar el tiempo que te llevara realizar tu trabajo de investigación y redacción de tu presentación. Esto es de suma importancia, sobre todo, si tienes un tiempo límite para entregar o realizar tu presentación.
8. Los **recursos**. Se refiere a que se deben considerar el tipo y cantidad de recursos que se van a requerir para realizar el trabajo, ya sean humanos, materiales o técnicos, así como financieros.

Conociendo ya estos puntos, puedes someter tus ideas a esos criterios de tal forma que la idea que tenga la mayor cantidad de características favorables, será tu tema a desarrollar.

A consideración del autor, los más relevantes para considerar son el punto número dos: Disponibilidad de información y el punto número cuatro: el interés personal, y sobre todo este último es uno de los que mayormente se tomaría en cuenta para elegir el tema.

Así que estos y otros criterios que determine quien realice el trabajo de investigación pueden servir para elegir el tema a desarrollar.

El tema seleccionado debe tener las siguientes características:

1. **Factibilidad**. Debe ser susceptible de estudiarse tomando en cuenta los recursos, tiempo, acceso a la información, grado de dificultad y financiamiento con que se cuente.
2. **Novedad y originalidad**. Se requiere que la independencia cognitiva sea la primicia, la producción de conocimientos o renovación de los mismos, la búsqueda de nuevos conocimientos para compartir.
3. **Importancia**. El tema a desarrollar debe ser de actualidad y aplicable, de tal forma que su solución aporte algo a un área de conocimiento y de ser posible a la sociedad y el entorno.
4. **Interés**. El reto que represente sea importante para el investigador, de manera que los obstáculos y el trabajo que implica obtener la información sean fácilmente salvados, al ser el tema de estudio significativo para su vida profesional y personal.
5. **Precisión**. Debe ser lo más concreto y especifico posible, pues uno demasiado general, amplio o vago, solo lleva a confusiones y pérdida de tiempo, esfuerzo y recursos.

5.1.2.2 Preparación del escrito

Para cualquier tipo de escrito lo esencial es la información y por ello es que debe ser la primera que se requiere y para tenerla hay que localizarla y tenerla a la mano para su estructuración en la forma que se vaya a presentar, ya sea escrita u oral en alguna presentación.

Para realizar buena redacción en los escritos es necesario tener practica y solo la tendrás leyendo bastante, observando como escriben otros autores y sobre todo practicando.

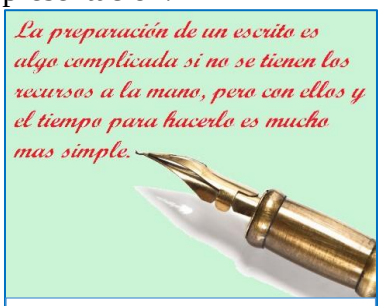


Ilustración 6. Preparación del escrito. Fuente: Elaboración propia.

Por lo anterior requerirá:

1. Paciencia.
2. Tener a la mano material de lectura.
3. Un dispositivo para escritura, un móvil, tableta, computadora portátil, o computadora de escritorio.
4. Una libreta y una pluma para hacer prueba o borrador donde no pueda usarse lo del punto anterior.
5. Además de un juego de diccionarios, ya sea electrónicos o impresos: el diccionario general, de sinónimos - antónimos y el enciclopédico o el diccionario hispánico de dudas.
6. Tener en mente los cambios que se han realizado a la lengua por la Real Academia de la Lengua Española.

Doroteo Luna Castañeda

Ahora bien, Ana Paula Cañedo Guichard (2014) menciona que para preparar el escrito se deben seguir estas sugerencias:

1. **¿Ya sabes sobre qué quieres escribir?** Antes de empezar a redactar lo primero es que definas que es lo que quieres decir y cómo lo quieres decir. Así que antes de echar a volar tu imaginación y creatividad, hazte las siguientes preguntas y respóndelas: ¿Qué quiero decir? ¿Cuál es el argumento central de mi texto? ¿Para quién es? ¿Por qué lo quiero hacer? y ¿Cómo lo quiero comunicar? Ordena tus ideas y que sean claras. De preferencia haz un esquema con las ideas principales y secundarias.

   No solo es indispensable saber de qué se va a hablar, escribir bien incluye saber bien que tipos de párrafos tendrán el escrito, que pueden ser[207]:

   a. **Argumentativo**. Este contiene una o varias ideas con la o las que se busca convencer al receptor sobre algo que se niega o afirma en el tema.
   b. **Conceptual**. En estos párrafos se especifica el pensamiento de algún autor o la definición de un término, que será utilizado a lo largo de todo el texto, por lo que resulta imprescindible su comprensión. Por lo regular estos párrafos están presentes en textos científicos y técnicos.
   c. **Cronológico**. En este tipo se expresa, en el orden en que sucedieron los acontecimientos.
   d. **De enumeración**. Este otro está compuesto por una serie de características que aluden a un mismo hecho, objeto o sujeto y una frase organizadora que permite comprender que es lo que se está ordenando.
   e. **Explicativo**. Estos párrafos son útiles para ampliar, especificar y precisar la temática que está siendo tratada.
   f. **Expositivo**. En él se presenta de manera ordenada determinada información.
   g. **Descriptivo**. En este tipo se describe, siguiendo un criterio lógico, un objeto, persona o acontecimiento.
   h. **Narrativo**. En este otro tipo se presentan hecho o acciones ocurridas de manera ordenada.
   i. **Comparativo**. En este tipo se presentan similitudes y diferencias entre dos o más objetos, sucesos o cualquier fenómeno.
   j. **Causa-efecto**. Como lo indica el nombre, se presentan un hecho y aquello que lo ha causado o bien las consecuencias que de él puede haber.

[207] Ortiz Salazar, Alejandra. (agosto 3, 2015). Escribir bien: 8 pasos para elaborar un buen texto. Blog. IPLER. Consultado el 1 mayo de 2020. Disponible en https://blog.ipler.edu.co/escribir-bien-8-pasos-para-elaborar-un-buen-texto

k. **Deductivo**. En este otro la idea principal se coloca al principio que, para construirla se parte de una generalización para luego presentar casos específicos.

l. **Inductivo**. En oposición al anterior, en este otro tipo la idea principal se coloca al final. Aquí se parte de casos específicos para llegar a una generalización que concluye lo que se afirmó.

m. **De conclusión**. En estos párrafos se expresa el cierre de un apartado o un determinado tema.

2. **¡Estructura bien tu texto!** Recuerda que todo escrito o discurso cuenta con tres elementos principales y que son indispensables: introducción, desarrollo y conclusión. Usa lo más que puedas frases cortas. Escribe y habla de forma sencilla, breve y concisa para lograr que los lectores u oyentes te entiendan. Transmitir de esta manera siempre dará buenos resultados.

3. **¡Lo primero es lo primero! El título**. Es fundamental para atraer la atención de los lectores y oyentes. No siempre es fácil encontrar un título adecuado, por lo que lo más conveniente es que sea sencillo, que esté muy relacionado con tu narrativa y, más importante aún, que cree interés. La recomendación es que antes de decidirte por el título definitivo, preguntes a tus allegados y amigos qué opinan. Así podrás decidir mejor.

4. **No abuses de los adjetivos ni la cacofonía**[208]. Un adjetivo bien usado ayudará a describir lo que se quiera decir, le dará color al texto o discurso. Muchos adjetivos no van a tapar los errores en la redacción, solo la convertirán en rimbombante complicación de palabras. La regla de oro es: "si tienes bastante con un adjetivo para expresar lo que pretendes, no utilices dos"[209]. Si tienes dudas, responde a estas dos preguntas:
   a. ¿El adjetivo describe de manera adecuada al sustantivo? Y si la respuesta fue sí…
   b. ¿es preciso ese adjetivo para que el lector u oyente comprenda el mensaje?

5. **¡Presume un vocabulario rico! Pero no uses palabras rebuscadas.** Procura no aburrir al lector y oyente con repetición de palabras en el mismo párrafo, usa los sinónimos. Y dado que el lenguaje escrito y oral son distintos, procura en lo escrito estructurar muy bien tus párrafos gramaticalmente y al presentarlos de forma oral cuando sea requerido, utiliza las frases que sean más impactantes, breves, sencillas y cortas. Sin embargo, no utilices palabras rebuscadas que los oyentes o lectores no entenderían de inmediato.

6. **¡Utiliza nexos!** Relaciona tus oraciones y párrafos para evitar interrupciones bruscas entre una idea y la siguiente, puedes usar la lista de nexos o conjunciones que se proponen en los **anexos B, y E** o revisa el contenido de la página de internet: https://www.gramaticas.net/2011/10/ejemplos-de-nexo.html.

---

[208] Es el efecto acústico desagradable que resulta de la combinación de sonidos poco armónicos o de la repetición exagerada de un mismo sonido en una frase.

[209] Pellicer, Javier. (junio 2, 2014). Uso y abuso de adjetivos. Blog. Con E de estilo. Consultado el 30 de abril de 2020. Disponible en https://javierpellicerescritor.com/2014/06/02/escritura-empieza-con-e-de-estilo-uso-y-abuso-de-adjetivos/

7. **¡Aprende a usar los signos de puntuación y la ortografía!** Así que revisa, revisa y vuelve a revisar. Los signos de puntuación son esenciales para darle la fluidez y claridad a las ideas, además se consideran como el pulmón del párrafo, pues en ellos se hacen las pausas necesarias para respirar y es indispensable saber usarlos. De igual modo la ortografía y la acentuación para la correcta pronunciación y entendimiento del contexto.

8. **¡Sé preciso!** Para que un texto escrito o hablado comunique las ideas exactas y las capte de la mejor manera el oyente o lector, se requiere que no se usen palabras vagas o genéricas como: "cosa", "algo", "asuntos", "bueno", "rico" entre otras; todas ellas pueden precisar, así que usa las palabras correctamente y lo más adecuado posible.

9. **¡Sé consistente en la numeración!** Al escribir o al hablar, se debe tener presente la secuencia numérica, pero aún más cuando se escribe. Recuerda que:

   a. Los números arábigos del uno al veintinueve se escriben con letra y del 30 en adelante, con número.

   b. Es preferible que se escriban con letra las decenas y centenas.

   c. Los numerales ordinales que se escriban con cifras deberán estar seguidas de letras voladas como 1º., 2ª. o 3er.

   d. Y usar la numeración romana para indicar los siglos, numeración de volúmenes o tomos, la denominación de congresos, festivales o concursos y las series de papas, emperadores y reyes.

10. **¡Ordena las oraciones de tu escrito!** El orden de ideas es muy importante y por consiguiente mucho más el de tu redacción por escrito, pues de allí obtendrás la preparación para tus presentaciones orales. Así que, procura seguir el orden gramatical de tus oraciones: sujeto más predicado.

A continuación, se presentan algunos videos hechos por Alberto Bustos del Blog de Lengua, te ayudarán a mejorar tu redacción. Los temas son:

1. Trucos para mejorar tus textos: redacta de manera elegante y eficaz https://www.youtube.com/watch?v=mjA5T-moH9o
2. 5 consejos para redactar mejor tus textos https://www.youtube.com/watch?v=pJPm2CGTPgc
3. Escoge bien el vocabulario con estos consejos https://www.youtube.com/watch?v=EzEB4lzpjxQ
4. No vuelvas a caer en estos 9 errores garrafales de lengua https://www.youtube.com/watch?v=Vuvx3gSaMNY
5. Palabras que pronuncias mal (y no lo sabías) https://www.youtube.com/watch?v=jLa7zsnwB-I
6. Resolviendo dudas lingüísticas https://www.youtube.com/watch?v=yiipGBziQ9w

Doroteo Luna Castañeda

5.1.2.3 Preparación personal para hablar en público

Hablar en público requiere de práctica y conocimiento, el conocimiento para saber de qué se va a hablar y la práctica para perder el miedo al estar frente al auditorio.

Como lo escribe Nacho Tellez (2018), en su publicación de 100 consejos útiles para hablar en público: "hablar en público es una carrera de fondo. Mas que eso, es una carrera sin meta. Nunca podrás decir: ya sé hablar en público, se acabó mi aprendizaje. **Nunca dejarás de aprender**".

Ilustración 7. Preparación para hablar en público.
Fuente: https://soyemprendedor.co/evitar-errores/2543/

Lo mencionado en el párrafo anterior concuerda con una frase utilizada en los sistemas de calidad. ¡Todo, siempre, tiene una mejora! Por ello, no importa cuántos cursos de oratoria o elaboración y presentación de discursos se hagan. Siempre habrá algo que aprender y/o mejorar.

Aquí se presentarán **algunos consejos a considerar para hablar en público**[210]:

- A) **No hablas en público, hablas con el público**.
- B) **Dominar una habilidad como hablar en público es como subir una escalera**. Se logra paso a paso, no existe un ascensor que te lleve al éxito. Ten paciencia. Es normal […].
- C) **Averigua quien será tu audiencia**. […] prepara tu material teniendo en cuenta ese perfil.
- D) **Ten claro tu objetivo**. Para que haces esta ponencia y no por que la estás haciendo.
- E) **Elige un mensaje central** a transmitir y haz que tu presentación se apoye constantemente en ese mensaje.
- F) **Tres características que debería tener tu mensaje**: simple, capital y contraintuitivo.
- G) Recuerda esto: **lo que no te acerca al mensaje te aleja de él**.
- H) ¿Quieres remarcar algo? **Reduce el ritmo del habla**, no lo aceleres.
- I) **Sintetiza**. Cuando hables en público desarrolla solo tres puntos y tendrás medio trabajo hecho.
- J) **Establece contacto visual**. Mira a los ojos de las personas a las que te diriges. […]. La naturaleza es siempre una buena guia.
- K) El **humor te ayudará a conectar. Si te gusta, úsalo**. Pero que no sea demasiado humor y poca habla, eso no es bueno.
- L) **Sé vulnerable**. Muestra tus debilidades, limitaciones o frustraciones y conectaras. Pocos lo hacen.

[210] Tellez, Nacho. (marzo 13, 2018). 100 consejos útiles para hablar en público. Sitio web. Blog de Nacho Tellez. Consultado el 23 de abril de 2020. Disponible en https://nachotellez.com/es/100-consejos-hablar-en-publico/

- **Sonríe**. Tras la vulnerabilidad y el humor, la sonrisa es el mejor conector.
- **¿Sientes nervios al hablar en público?** Como todos. Mark Twain decía: "hay dos tipos de oradores; los que están nerviosos y los que mienten". **Aceptalo y vive con eso**.
- Prepara una apertura, **no improvises**. Aquí están cinco ideas que pueden servir:
  a. **Cuenta una historia personal**, que sea algo única y sincera.
  b. **Haz preguntas que involucren a la audiencia**, siempre que no sean más de dos.
  c. **Usa citas o frases célebres**. Busca la más adecuada al tema por tratar.
  d. **Menciona una estadística impactante**. Según el tema que estés por presentar.
  e. Si **dominas el humor, úsalo**; de lo contrario puede ser arma de dos filos.
- **Tan importante es el inicio como el cierre de la plática**, por ello igualmente debes prepararte para ello. **Aquí hay tres ideas para prepararlo**.
  a. **Utiliza cierre circu**lar, este consiste en recoger algo que hayas dicho al principio del discurso y usarlo para cerrar.

     Aquí un ejemplo: si fuera una charla sobre motivación, la fe y la perseverancia.

     Herny Ford *dijo: "Tanto si crees que puedes como si crees que no puedes, tienes razón."*
     Entonces después del discurso podrás usarla para cerrar de la siguiente manera:

     "Así que crean en ustedes, crean en sus posibilidades porque, si no lo hacen, nadie lo hará. Pero si creen podrán conseguir cualquier cosa, porque, como dijo Henry Ford: "Tanto si crees que puedes como si crees que no puedes, tienes razón."

  b. **Llamada la acción o apelar a la misericordia**. Sí, tal como lo hacen los de las ONGs para conseguir fondos. Todo depende de que tema esté tratándose.
  c. **Utiliza una anáfora**[211].

     Un ejemplo lo podemos encontrar en la siguiente frase de Winston Churchill: "**Lucharemos** en las playas, **lucharemos** en los aeródromos, **lucharemos** en los campos y en las calles, **lucharemos** en las colinas, nunca nos rendiremos".

- **Controla el tiempo**. Esto lo conseguirás ensayando. Un ponente que cumple con su espacio de tiempo acordado parece más profesional, más serio y muestra respeto […].
- **Llega media hora antes**. Considera que puede haber tráfico, la ausencia de un cable o que el espacio no esté preparado. Sé previsor.
- **Descansa bien un día antes de tu presentación**.
- De ser posible **no leas**. Estas **hablando en público**, no leyendo en público.
- **Consultar tus notas un momento no es leer**.

[211] La anáfora es una figura retórica que consiste en la repetición de una o varias palabras al principio de un verso o enunciado.

V) **Añade variedad vocal**. Cambia de tono, imitaciones de voz, personajes… todo aporta dinamismo. La monotonía es tu enemigo.

W) **Bebe agua.** Un poco, antes y un poco durante.

X) **Evita el uso de muletillas**. Tres recomendaciones para eliminarlas:

a. **Prepara tu discurso**, la improvisación provoca el uso de las muletillas al no tener las palabras que el cerebro necesita para el discurso.
b. **Baja tu ritmo de habla**, el óptimo está entre 120 a 160 palabras por minuto. Entre más rápido hablas, más fácil aparecerán las muletillas.
c. **Enamórate de las pausas**, piensa siempre que cada vez que haces una pausa, evitas una muletilla.
d. Y lo más importante, **de lo que hables, que sea siempre de algo que te apasiona**, así las muletillas desaparecen.

Y) **No muestres tus éxitos**, muestra los problemas que tuviste y como los superaste.

Z) **Usa figuras retóricas para embellecer tu discurso**. Algunas pueden ser:

a. **Anadiplosis**. Figura retórica. Repetición, al comienzo de una cláusula o verso, de la última palabra del verso o clausula inmediatamente anterior, por ejemplo: ***cuando el estudiante no estudia reprueba, reprueba por falta de estudio***.
b. **Tricolon o regla de tres en las presentaciones**. Nacho Tellez la define como "técnica para escribir discursos que consiste en explicar algo usando tres adjetivos, tres ejemplos o tres frases similares". Un ejemplo en un discurso de Chaplin: "…nos dicen lo que tenemos que hacer, lo que tenemos que pensar o lo que tenemos que sentir…".
c. El **retruécano**. La definición más sencilla la presenta Nacho Telles como: "invertir el orden de las palabras de la frase anterior para conseguir dos frases contrapuestas". Aquí un par de ejemplos: el **primero** una frase de Gandhi: "Debemos vivir simplemente para que otros puedan simplemente vivir". El segundo: "No por caer al rio te ahogas, te ahogas por quedarte en él".
d. La **paradoja**. Es el hecho o expresión aparentemente contraria a la lógica. Como en este ejemplo: "mira al avaro, en sus riquezas, pobre".
e. **La anáfora**, ya se explicó en la letra **c** del inciso **P**.

AA) **Sé tú mismo**.

BB) **Sé específico y no genérico**.

CC) **Ensaya tu discurso y corrige lo que habías escrito**. Las palabras en boca son distintas a las palabras escritas.

DD) **Muestra seguridad, serenidad y confianza en ti**. No te castigues, después analízate.

EE) **Añade variedad a tu presentación**. Las ayudas visuales no son solo las diapositivas, pizarras, rotafolios o elementos visuales, aparatos… todo puede ser útil. ¡Usa tu imaginación!

FF) **Usa tu propia computadora,** eso te dará confianza de que todo estará como lo preparaste.

GG) **Usa lenguaje de género neutro**.

HH) **Cuando hables en público, muestra las palmas de las manos** en lugar de su reverso. Genera confianza.

Doroteo Luna Castañeda

Es posible que durante la presentación que se realiza puedan aparecer algún tipo de conflicto, así que lo recomendable es actuar con naturalidad, tratar de suavizar las tensiones en las intervenciones y en ocasiones genera algo de polémica si el tema lo amerita; pero siempre llevando el control de la situación. Por ello, la preparación de la participación debe estar bien pensada, ordenada, programada y meditada con respecto a lo que durante la charla se pueda presentar.

A continuación, se presentan algunos ejercicios para aprender a hablar en público de forma clara y sin miedo:

1. Respiración consciente.
2. Vocalización.
3. Pronunciar trabalenguas.
4. Visualización positiva.
5. Grábate y escúchate.
6. Improvisación.
7. Escribe tus ideas.

Para realizar estos ejercicios se deja también la dirección electrónica del sitio donde se encuentran tres videos de apoyo:

a) "7 Técnicas para hablar en público": https://www.youtube.com/watch?v=PmFuykM643c
b) "Curso de oratoria y de cómo hablar en público": Video 1/3 https://www.youtube.com/watch?v=_RAt3zqpewE
c) "Curso de oratoria y de cómo hablar en público": video 2/3 https://www.youtube.com/watch?v=OErQLRMgfnk
d) "Curso de oratoria y de cómo hablar en público": video 3/3 https://www.youtube.com/watch?v=iqCJ1V2zPAM&t=8s
e) https://www.youtube.com/watch?v=iqCJ1V2zPAM

Otras recomendaciones para prepararte a hablar en público.

A. **Delimitar tu tema**. Para ello puedes tomar en cuenta estas preguntas:
   a. ¿Cuál es el tema general que vas a presentar?
   b. ¿Cuál es el tema específico?
   c. ¿A qué público se la vas a presentar?
   d. ¿De cuánto tiempo dispones para la presentación?
   e. ¿Cuál es el mensaje principal que debes dejarle al público?
B. **Adecua la información**. También en este punto puedes responder a estas otras preguntas:
   a. ¿Qué es?
   b. ¿Por qué es importante para el público?
   c. ¿Cómo puedes utilizar la información para resolver un problema?
C. **Investiga y recolecta la información**. Utiliza fuentes confiables y anota además los datos necesarios de ellas por si requieres citarlas.

D. **Estructura tu presentación**. Para ello se requiere considerar las partes de apertura, desarrollo y cierre.
E. **La presentación**. Para elaborar la presentación de apoyo para tu conferencia o platica, toma en cuenta las siguientes sugerencias:
   a. Utiliza plantillas apropiadas según el público y el tema.
   b. Guy Kawasaky propone la fórmula 10, 20, 30: esto es, promedio de 10 diapositivas, máximo 20 minutos de habla y 30 puntos el tamaño de la letra que utilices.
   c. Identifica y recupera las imágenes que necesitas para el tema. Para ello debiste, en tu escrito previo, haber marcado las ideas principales para buscar en internet o dibujar las imágenes correspondientes. Solo debes tener en mente y presente que algunas imágenes tienen derecho de autor y requieren de un permiso o un pago.
   d. Practica con el guion escrito en mano. Utiliza las técnicas que conozcas de nemotecnia o en las sugerencias que al final de este punto se dejarán o consigue el libro de Harry Lorayne "cómo adquirir una supermemoria".
   e. Practica con el guion a un lado. Con ello podrás darte cuenta si estas preparado o te falta algo por repasar y mejorar para tu exposición.
   f. Practica con público real o graba tu presentación. Invita a personas de tu confianza para que lo practiques o grabate en video realizando tu exposición, así podrás observar las fallas que cometiste y buscar cómo mejorar.

   Se presentan a continuación algunos sitios para revisar y tener más consejos de cómo preparar la presentación con tres videos de apoyo:

   - "Prepara una presentación profesional en 3 días" video 1/3: https://www.youtube.com/watch?v=wcXlDXUbnFM
   - "Prepara una presentación profesional en 3 días" video 2/3: https://www.youtube.com/watch?v=PFG6KlVHygs
   - "Prepara una presentación profesional en 3 días" video 2/3: https://www.youtube.com/watch?v=N9HGYi2qLKg

"*No hables porque tengas que decir algo sino porque tienes algo que decir*". ***Richard Whately***.

5.1.2.4 Lenguaje corporal

Se entiende por lenguaje corporal a los movimientos corporales que aportan significados especiales a la palabra oral, durante un evento comunicativo y que pueden o no tener una intención.

Otra definición de lenguaje corporal es la comunicación sin palabras que aprovecha las expresiones y movimientos del cuerpo con los que inconscientemente muestran emociones, estados de ánimo o reemplazan una palabra con una señal que interpreta fácilmente.

Al lenguaje corporal también se le conoce como lenguaje kinésico, comunicación paralingüística, o lenguaje no verbal.

El lenguaje corporal muestra la realidad del ser humano compuesto por cuerpo y mente, ya que mientras se comunican las ideas a través de las palabras, el cuerpo expresa su malestar o bienestar por medio de los movimientos corporales.

La mayoría de la información que se transmite no proviene de las palabras que se dicen. El psicólogo alemán Albert Mehrabian concluyó en los años 80 que cuando comunicamos emociones y sentimientos, más del 90% del mensaje recae sobre la comunicación no verbal. Además, dejó una regla en la que afirma que, en una conversación personal o íntima, solo un 7% de lo que recibe el receptor proviene de lo que se ha dicho y el 93% de lo que no se ha dicho, y que se reparte en un 38% por el tono, volumen y entonación de la voz y el 55% del lenguaje corporal. Tal como se presenta en la **ilustración 8**.

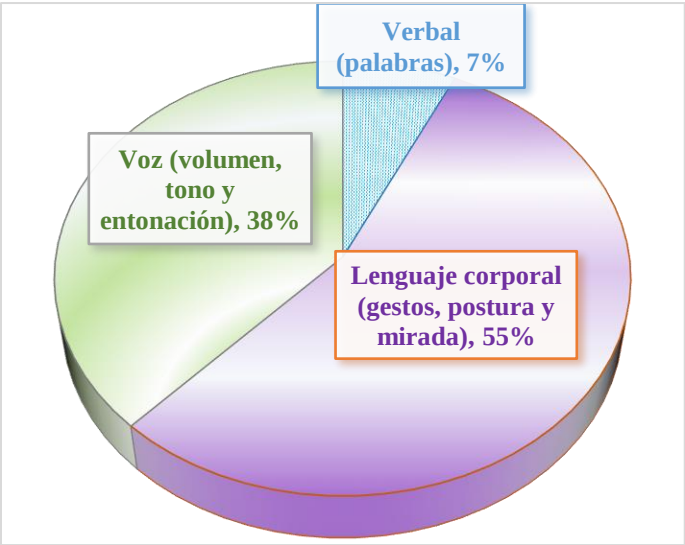


Ilustración 8. La comunicación humana y su uso.
Fuente: Adaptada de https://www.gestion-comercial.com/comunicacion-no-verbal-la-regla-mehrabian/

Actualmente hay una ciencia que estudia este tipo de comunicación corporal. La kinésica y que proviene de la raíz griega kinesis, que significa movimiento.

El término "kinésico" fue acunado por el antropólogo americano Ray Birdwhistell en la década de los 50 y la definió como: "la comunicación silenciosa en la que el cuerpo juega un papel a la hora de enviar un mensaje".

Los componentes no verbales de la comunicación son[212]: la **mirada**, la **expresión facial**, la **sonrisa**, los **gestos**, la **postura**, la **apariencia personal**, los **componentes paralingüísticos** como: el volumen de la voz, la entonación, la fluidez, la claridad y el tiempo de habla.

Ilustración 9. La mirada.
Fuente: Foto de archivo personal

1. **La mirada**. Esta se define como el mirar a otra persona a los ojos, o de forma general, de la parte superior de la cara. Cuando la mirada es mutua, se dice que se ha establecido

[212] Guerri, Marta. (diciembre 25, 2019). El lenguaje no verbal, el arte de expresarse sin hablar. Blog. Psicoactiva mujerhoy.com. consultada el 4 de mayo de 2020. Disponible en https://www.psicoactiva.com/blog/comunicacion-lenguaje-no-verbal/

contacto ocular con la otra persona. La mayoría de las interacciones de los seres humanos dependen de las miradas recíprocas. Los significados y funciones de las pautas de mirada son muchas, aquí algunas:

a) **Actitudes**. La gente que mira más es vista como agradable, pero de forma extrema puede considerarse hostil y/o dominante. Algunas secuencias de interacción tienen más significados, como: ser el primero en dejar de mirar es señal de sumisión; la dilatación pupilar, es señal de interés por la otra persona.

b) **Expresión** de emociones. Mirar más intensifica la expresión de algunas emociones como la ira, alegría o sorpresa, mientras que mirar menos, la vergüenza, tristeza o miedo. Entre otras.

c) **Acompañamiento del habla**. Utilizar la mirada junto con la conversación sirve para sincronizar la palabra hablada. En general, si el oyente mira más, genera más respuesta por parte del emisor; pero si el que habla mira más, es visto como persuasivo y seguro.

2 **La expresión facial**. Según algunos estudiosos del lenguaje no verbal, consideran que la cara es el principal sistema de señales para mostrar las emociones. Se conoce que hay seis emociones principales y tres áreas de la cara responsables de su expresión.

Ilustración 9. La expresión facial.
Fuente: modificada de https://www.comportamientonoverbal.com/clublenguajenoverbal/wp-content/uploads/2016/05/cropped-body-language.jpg

Las emociones son: alegría, sorpresa, tristeza, miedo, ira y asco o desprecio.

Las tres áreas de la cara son: la frente y cejas, los ojos y parpados y la parte inferior de la cara.

Si una persona muestra una expresión facial de miedo o de enfado mientras intenta iniciar una conversación con alguien, es probable que no tenga éxito.

3 **Los gestos**. Son movimientos del rostro, de las manos o de las otras partes del cuerpo, con que se expresan afectos o se transmiten mensajes. Los gestos se pueden clasificar según su grado de divulgación en: universales, culturales y personales:

Ilustración 10. Los gestos.
Fuente: https://www.freepik.es/vector-premium/personaje-dibujos-animados-hombre-negocios-gesto-diferente_5677037.htm

- Universales. Estos gestos son expresiones iguales en todos los seres humanos que sirven para expresar miedo, ira, sorpresa, alegría, tristeza y asco o desprecio. Estos gestos faciales son innatos; prueba de ello es que no importan en que país se hagan, todos los entienden. También existen otros signos corporales que sirven para comunicar

sobre el estado de las personas, por ejemplo: temblar o tiritar de frio, ponerse rojo ante la vergüenza, o pálido ante un susto, entre otros.

- Culturales. Son aquellos gestos que se usan en el entorno comunicativo de una sociedad concrete, y que carecen de significado fuera de ella; por ejemplo: sacar la lengua en algunos países significa un gesto de mala educación; pero no en otros. También están los que son llamados gestos emblema, es decir, equivales a una o varias palabras, como si fueran conceptos de un lenguaje gestual, por ejemplo: mostrar la mano con los dedos índice y medio formando una "v" que puede ser de victoria y en alguna época "amor y paz".
- Personales. Estos gestos se van a desarrollar dependiendo del carácter de la persona y de su entorno.

A continuación, se presentan varios tipos de gestos que se utilizan, según las diferentes partes del cuerpo.

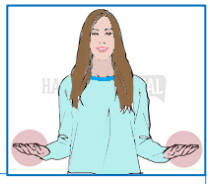


Ilustración 11. Las manos.
Fuente: https://habilidadsocial.com/el-lenguaje-corporal/

1. **MANOS**[213]. Cada comunidad crea o tiene sus propios movimientos. Aquí la interpretación de algunos:
   a. **Mostrar palmas abiertas y hacia arriba** cuando se expone una idea es señal de franqueza y transparencia, generando satisfacción inconsciente de aceptación en el que escucha. Significa: 'soy sincero, no tengo nada que esconder'.
   b. **Esconder las manos** ya sea en los bolsillos o debajo de la mesa mientras se está hablando, genera la idea de que algo se esconde.
   c. **Restregarse las manos**. Sobarse los dedos, jugar con lápiz o pluma, papelito o cualquier otro elemento, es señal de quien es o esta inseguro, nervioso y trata de no manifestarlo.
   d. Las **manos cerca de la boca**, tapándola con uno o más dedos, es señal de pensamiento negativo. No se está de acuerdo con lo que se escucha, pero la mano contiene la boca para no expresarlo.
   e. **Acariciarse la boca**. Es un gesto de evaluación, de análisis. El mismo gesto, pero con el pulgar sosteniendo la barbilla y el índice apuntando hacia arriba, es señal de evaluación también, pero negativa, si el pensamiento negativo se incrementa por lo regular el dedo medio rozará o tapará la boca.

Ilustración 12. Las manos en o cerca de la boca.
Fuente: https://habilidadsocial.com/el-lenguaje-corporal/

   f. **Pellizcarse o frotarse alguna parte de la cara (frente pelo, cejas, oreja o labios) o morder las uñas**. Eso indica tener dudas, inseguridad y nerviosismo, además de querer "dejar de escuchar" o "cerrar los oídos" a palabras que molestan, aburren o no

[213] Castellino, Belen. (noviembre 14, 2014). Los gestos y su significado. Sitio web. Infobae. Consultado el día 6 de mayo de 2020. Disponible en https://www.infobae.com/2014/11/14/1608890-los-gestos-y-su-significado/

interesan. Si es la mujer, además jugaran con sus aretes o cabello cercano a la oreja. Ese gesto por lo general va acompañado con el cruzado de piernas.

g. **Tocarse la nariz mientras habla**. El oyente puede creer que el hablante está mintiendo.
h. **Frotarse las palmas**. Si se hace efusivamente es signo de expectativa positiva frente a un negocio o situación. Cuanta mayor velocidad o fuerza, más logro se espera.
i. **Frotar el pulgar contra los otros dedos de la misma mano**. Significa que se está pensando en o refiriendo a dinero.
j. **Jugar con algún bolígrafo, anillo o cualquier otro objeto**. Quiere decir que hay nerviosismo y distracción.
k. **Jugar con el cuello de la camisa**. Este gesto indica que la persona se siente terriblemente incomoda y/o nerviosa.
l. **Secarse las manos sudorosas en la ropa**. Es signo de nerviosismo frenético. Dejalas que suden y solo trata de relajarte.
m. **Tamborilear los dedos sobre la mesa**. Significa que la persona esta impaciente.
n. **Cruzarse de brazos**. Eso quiere decir que se está poniendo una barrera o escudo ante una situación comunicativa que se considera hostil.
o. **Manos por detrás o sujetando la cadera**. Dan la impresión de superioridad, así que piensa y evalúa ante quien y en qué momento usarlo.
p. **Apretón de manos en el saludo**. Indica seguridad y confianza.
q. **Manos entrelazadas**. Dependiendo de la postura y posición que se tenga toma distinto significado o grado de este. Por ejemplo:
   - **Entrelazadas sobre la mesa**. Con los codos también apoyados sobre la mesa muestran un cierto grado de negatividad, puede ser reversible.
   - **Entrelazadas a la altura de la boca**, casi tapándola. Con los codos apoyados en la mesa también, es signo de pensamiento negativo casi irreversible.
   - **Entrelazadas estando de pie**. A la altura de la zona baja manifiesta estado de frustración e incomodidad.
r. **En forma de ojiva**[214]. Esta se da juntando las manos haciendo contacto cada dedo de la mano con el igual de la otra. Este se considera un gesto positivo que utilizan frecuentemente personas que son muy seguras de sí mismas, con un alto grado de confianza y poder. También es recomendado porque da la impresión de firmeza.

[214] Fue denominado así por el antropólogo americano Ray Birdwhistell, uno de los padres de la kinésica o estudio del lenguaje no verbal.

2. **HOMBROS**[215]. Los gestos con esta parte del cuerpo también comunican algunas situaciones o estados de ánimo de la persona.

Ilustración 13. Los hombros.
Fuente: http://laboralmedical.blogspot.com/2013/04/estiramientos-en-la-oficina.html

   a. Levantar los hombros expresa duda o ignorancia sobre algo.
   b. Hombros firmes demuestran seguridad, confianza e imponen respeto; también dominio y jerarquía.
   c. En movimiento circular comunican felicidad, alegría y hasta encanto seductor.
   d. Hombros bajos reflejan algún tipo de depresión.
   e. Cierto movimiento alternado entre hombros indica que existe alguna aversión a algo, sin embargo, en algunos casos y acompañado de otro gesto de la cara indica que hay una mentira en proceso.

3. **OJOS**. También los ojos comunican a través de la mirada y otras acciones. ¿Será que por eso les llaman "la ventana del alma"?
   a. Si se mueven hacia arriba y a la derecha, significa que están haciendo búsqueda en la memoria del cerebro. Ese movimiento denota evocación de un dato o una situación pasada.
   b. Si el movimiento es hacia arriba y a la izquierda, se está activando la función creativa relacionada con el ámbito visual. Por lo regular sucede cuando se capta una imagen que resulta sorprendente.
   c. Si se orientan hacia abajo, indica que se ha entrado en un proceso de introspección.
   d. Cejas medio levantadas y levantadas indican sorpresa e incredulidad respectivamente.
   e. Las cejas medio fruncidas o fruncidas completamente significan confusión y enfado correspondientemente.
   f. Mirar el reloj insistentemente da la impresión de impaciencia.
   g. Mirar con los ojos entreabiertos es significado de desaprobación o desacuerdo de lo que se escucha.
   h. Mirar directamente a la cara el hablante o del oyente, pero no de forma excesivamente continuada, es mostrar interés, concentración, confianza en ti mismo.

[215] Navarro, Joe. (s.f.). Citado por Lenguaje Corporal en "Lo que los hombros dicen de nosotros". Sitio web. Consultado el 6 de mayo de 2020. Disponible en http://www.lenguajecorporal.elartedelaestrategia.com/lo_que_los_hombros_dicen_de_nosotros.html#.XrMcPEf0nIV

i. La dilatación en la pupila en la mirada significa que gusta lo que se está viendo, por el contrario, las pupilas contraídas expresan la hostilidad o enfado.

j. El pestañeo repetitivo es forma de intentar bloquear la visión de la persona que está enfrente, puede ser por aburrimiento o desconfianza.

k. Mirar hacia los lados cuando se escucha a una persona, expresa aburrimiento y significa búsqueda de vías escape.

l. Frotarse los ojos da a entender que la persona se siente incomoda, el frotamiento puede ser con un dedo, con el índice y pulgar para los dos ojos y con las dos manos.

Ilustración 14. Los ojos.
Fuente: https://habilidadsocial.com/el-lenguaje-corporal/

4. **CABEZA**. Con esta parte del cuerpo señalamos una serie de ideas y reacciones la mayor parte de las veces de forma involuntaria.

a. Levantar la cabeza y proyectar la barbilla hacia adelante, es signo que comunica expresamente cierta agresividad y poder.

b. Asentir o mover la cabeza de arriba abajo es gesto de sumisión que transmite sensaciones positivas. Comunica interés y acuerdo; pero si se hace varias veces y el movimiento es rápido, da a entender que ya empieza a desesperarse con lo que escucha o ya es demasiado de lo mismo.

Ilustración 15. La cabeza.
Fuente: https://habilidadsocial.com/el-lenguaje-corporal/

c. Apoyar la barbilla sobre las manos. Si la palma de la mano está cerrada, indica que está en señal de evaluación (Ver el punto 1c.) y si está abierta significa pérdida de interés o aburrimiento.

d. Dar una palmada en la frente es señal de que algo se ha olvidado.

e. Tocar la frente con los cinco dedos juntos de la mano dando golpecitos significa que intenta recordar algo lo más rápido posible.

f. La sonrisa **es** un componente importante. Puede servir como defensiva, como gesto de pacificación. Puede servir para mostrar que a una persona le gusta o agrada otra; puede suavizar un rechazo, comunicar una actitud amigable, y animar a los demás a que devuelvan también la sonrisa.

5. **CEJAS**. Esta parte de la cabeza también cumple con ciertas acciones de gestos que tienen algún significado, veamos cuales son.

a. Levantar solo una ceja indica que hay duda.

b. Levantar ambas cejas es señal de sorpresa de quien recibe el mensaje, si las levanta quien habla es para atraer al oyente y enfatizar lo que se dice

c. Cejas fruncidas, indican cierta confusión.

Ilustración 16. Las cejas.
Fuente: https://habilidadsocial.com/el-lenguaje-corporal/

Doroteo Luna Castañeda

d. Cejas completamente fruncidas demuestran enfado.
e. Bajar las cejas dan señal de incomodidad o sospecha.

6. **LOS BRAZOS**[216]. Con esta parte del cuerpo igualmente se envían señales de comunicación no verbal, algunas de ellas se describen a continuación, sin embargo, cabe aclarar que no siempre se pueden tomar 100% tal cual, ya que algunas personas han aprendido a controlar algunos gestos más allá de lo que muestran de forma natural, por ello hay que considerar la combinación de todos ellos, lo que enseguida se relacionan más los que ya se han relacionado en puntos anteriores.

Ilustración 17. Los brazos.
Fuente: https://habilidadsocial.com/el-lenguaje-corporal/

a. Cruzar los brazos por delante, muestra que se está nervioso, con actitud defensiva y desconfianza.

b. Cruzar un brazo para detener o sujetar el otro, denota falta de confianza en uno mismo, además de estar expectantes y pendientes a lo que sucede.

c. Brazos cruzados con pulgares hacia arriba, es una postura de actitud dominante y positiva, pero queriendo demostrar superioridad en algunos casos.

d. Brazos cruzados por detrás y agarrando las manos, este gesto demuestra confianza y ausencia de miedo, además de actitud dominante, ver el punto 1 o.

e. Brazos cruzados por detrás y agarrando las muñecas, indica intranquilidad, pero con seguridad.

f. Brazos cruzados con puños cerrados. Indica que hay hostilidad y agresividad.

g. Sujetar las piernas con los brazos. Significa inmovilismo, terquedad y cerrazón,

h. Brazos y manos activas (gesticulando con normalidad y moderación), transmiten energía y vitalidad, además de la confianza necesaria para la conversación.

i. Agarrar el brazo o el hombro del hablante al saludar indica exceso de confianza e invasión del espacio personal. Este acto solo debe hacerse ante personas con las que hay confianza.

[216] Mejorar tu CV. (s.f.). La comunicación no verbal: los brazos. Blog. Mejorar tu CV. Consultado el día 8 de mayo de 2020. Disponible en http://www.mejorartucv.com/la-comunicacion-no-verbal-los-brazos/

7. **LAS PIERNAS**[217]. Estas juegan un papel muy importante en el lenguaje corporal. Por ser la parte más alejada del sistema nervioso central (el cerebro), la mente racional tiene menos control sobre ellas y les permite expresar sentimientos internos con mayor libertad.

Ilustración 18. Las piernas.
Fuente: https://habilidadsocial.com/el-lenguaje-corporal/

a. Un pie adelantado. El pie más avanzado casi siempre apunta hacia donde realmente se quiere ir. En una situación social con varias personas también apunta hacia la persona que se considera más interesante o atractiva.

b. Piernas cruzadas. Representan actitud defensiva y cerrada o de rechazo.

c. Sentado con una pierna levantada elevada y apoyada en la otra. Revela actitud competitiva o preparada para discutir.

d. Piernas muy separadas. Significa que transmite dominancia y territorialidad.

e. Sentada con las piernas enroscadas. Habitualmente indica timidez e introversión.

f. Movimiento repetitivo de un pie. Al aire o dando pequeños golpes en el piso, revela impaciencia o ansiedad.

4 **La postura corporal**. Es la relación de las posiciones de todas las articulaciones del cuerpo y su correlación entre la situación de las extremidades con respecto al tronco y viceversa. Es decir, es la posición del cuerpo con respecto al espacio que le rodea y como se relaciona el sujeto con ella y está influenciada por factores culturales, hereditarios, profesionales, hábitos, modas, psicológicos, fuerza y flexibilidad. Las posturas se conocen como comportamientos y suelen ser más estables que los gestos y que pueden durar desde minutos hasta varias horas.

Ilustración 19. La postura corporal.
Fuente: http://desarrollandohs.blogspot.com/2016/01/la-postura-corporal.html

a) Caminar muy de prisa. Sugiere una personalidad dinámica, inquieta, ansiosa por cumplir metas que se ha trazado en un tiempo determinado.
b) Caminar con pasos vacilantes y no mantener relación recta al caminar. Denota personalidad vacilante, errática, insegura, tímida y cansada.
c) Encoger el cuerpo indica que hay falta de poder, pensamientos, sentimientos y acciones limitados, además de sentir impotencia o subordinación.
d) Posición inclinada hacia adelante. Transmite interés, predisposición positiva, apertura al dialogo. Se tiene actitud activa.
e) Posición desplazada hacia atrás. Manifiesta desinterés, temor, inseguridad, desconfianza o incredulidad. La actitud es pasiva.
f) Moverse continuamente en el asiento. Este acto denota nerviosismo, ansiedad e inseguridad.

[217] Forner Navarro, Pau. (junio, 2015). Todo lo que deberías saber sobre el lenguaje corporal. Sitio web. Habilidad Social. Consultado el 8 de mayo de 2020. Disponible en https://habilidadsocial.com/el-lenguaje-corporal

g) Mantener la postura erguida y natural al estar sentado indica confianza, seguridad y sinceridad.
h) Sentarse al borde de la silla. Eso manifiesta indecisión, impaciencia, e inseguridad.
i) Poner los pies sobre la mesa o escritorio. Se denota relajamiento total y control absoluto.
j) Forma de vestir. Eso proyecta el tipo personalidad, que puede ser de exhibicionista, rebelde, independiente, humildad o falta de recursos.

5 **Proximidad**. Entre los individuos es una forma de comunicación no verbal, que en cada cultura es diferente y que es estudiada por la proxémica[218]. Sin embargo, esa distancia depende de varios factores: **grado de intimidad**, **motivo del encuentro**, **personalidad**, **edad** y, **cultura** o **la raza**.

Ilustración 20. La proximidad en la comunicación.
Fuente: Freepik.es, ARCHIVO No. **330511344** Nuthawut

A) El grado de intimidad que el emisor tiene con el receptor. La distancia será más cercana cuanto más íntima sea la relación.
B) El motivo del encuentro. Si es formal, como por motivo de trabajo, la distancia será mayor que cuando se trata de una reunión amistosa.
C) La personalidad. Las personas extrovertidas mantienen una distancia menor que las introvertidas.
D) La edad. Las personas jóvenes suelen situarse entre sí más cerca que las personas mayores, salvo cuando estas entablan una conversación entre ellas.
E) La cultura o la raza de las personas, que también influye al usar una distancia mayor o menor.

Dado lo anterior, Edward Hall en 1963, acuñó el término de proxémica y estableció cuatro niveles o zonas en el manejo del espacio personal, a saber[219], [220]:

1 **Íntima**. (15 a 45 cm). Esta es la zona considerada como la más importante y es la que cada persona cuida como su propiedad. En esta entran los que están muy cerca de la persona en forma emocional, como:

a. Novio (a).
b. Los padres.
c. El (la) cónyuge.

[218] Se entiende como el uso que se hace del espacio personal, es decir, el espacio que rodea nuestro cuerpo.
[219] Perez Feijoo, Hector M. y otros. (2013). Comunicación y atención al cliente. Grado Superior. McGraw Hill. Interamericana de España S. L. España. pp. 81-83
[220] Casanova, Carolina. (agosto 2, 2011). Proximidad o lejanía personal. Sitio web. Mujeres.elsalvador.com. consultado el día 9 de mayo de 2020. Disponible en http://mujeres.elsalvador.com/mj/cache/56/_MJ_NOTA_NOTA_GENERICA_ASP_IDCAT_22093_IDART_6020820.aspx

d. Los hijos
e. Amigos íntimos.
f. Parientes.
g. Y algunas excepciones como médicos o dentistas que se les da el permiso para invadir ese espacio.

2 **Personal** (46 a 122 cm). Es la distancia aproximada que separa a las personas en una reunión social, o de la oficina, y en las fiestas. Sin embargo, cuando alguien invade esta zona, se procura la separación inconscientemente, para mantener la distancia de seguridad.

3 **Social** (123 a 360 cm). Esa por lo regular es la distancia que separa a una persona de otra extraña como pueden ser:

a. El plomero.
b. Carpintero.
c. El nuevo empleado en el trabajo.
d. Y demás personas que no se conocen bien.

Por lo general el contacto físico en esta zona es casi imposible, por ello es la que se utiliza para conversaciones formales. Encuentros impersonales o con desconocidos.

4 **Pública** (más de 360 cm). Es la distancia cómoda para dirigirse a un grupo de personas. Se emplea por lo regular para los discursos o conferencias y reuniones, pues confiere prestigio y autoridad.

Las distancias personales también dependen de la situación social, el género y la preferencia individual. Por lo tanto, si se quiere que la gente se sienta cómoda en esa compañía, la regla de oro es "mantener la distancia" según lo mencionado en párrafos anteriores.

6 **Imagen personal**. Es el estilo de una persona. La expresión imagen personal es mucho más amplia que el simple concepto de vestido, pues hace referencia también al conjunto de los rasgos físicos, gestos y movimientos; el estilo al caminar; el tono de voz al hablar; la forma de mirar…

Si bien es cierto que el hábito no hace al monje, bien que lo viste. Sin embargo, los factores como el *efecto de halo*[221], los estereotipos[222] o las primeras impresiones tienen gran importancia en la comunicación.

[221] Es un sesgo cognitivo en el que la primera impresión general que tenemos sobre una determinada persona, influye en cómo vamos a creer que es su carácter y personalidad.
[222] Estereotipo es la percepción exagerada y con pocos detalles, simplificada que se tiene sobre una persona o grupo de personas que comparten ciertas características, cualidades y habilidades que busca justificar o

Por lo anterior es necesario distinguir el estilo personal de la vida privada del estilo de vida profesional. En lo laboral determinados oficios o profesiones exigen una determinada indumentaria o forma de vestir (uniforme) o equipo (bomberos, sanitarios, militares, etc.). Y aunque cada quien es libre de vestir como lo desee, siempre es conveniente o de buen ver hacer lo que reza el dicho: "a donde fueres has lo que vieres", lo que significa que hay que acoplarse a las disposiciones explicitas o implícitas del entorno donde se encuentre.

Ilustración 21. La imagen personal.
Fuente: https://www.freepik.es/vector-premium/empresario-joven-dibujos-animados-que-presenta-puntero_4576438.htm

Con todo y lo anterior, es importante encontrar el término medio, ni destacar por exceso ni por defecto, lo que significa que no se debe asistir a una reunión informal demasiado formal o con un estilo descuidado a una reunión más o menos formal, ya que de una u otra forma se desencaja de la situación.

Hablando de vestimenta, un aspecto muy analizado es el del calzado, mediante la observación de este se puede evaluar la percepción de una persona con respecto a su situación económica. Toda vez que unos zapatos desaliñados y mal tratados o viejos significa que la economía no es del todo buena o incluso de lo descuidado de la persona, mientras que unos zapatos nuevos y de marca cara transmiten la imagen de una buena situación económica de la persona que se traduce en una imagen positiva y en el caso contrario una imagen negativa.

5.1.2.5 Presentaciones efectivas

Para dar inicio a este tema se definirá qué es una presentación y para ello se cita la de Rodrigo Rios: "Es un evento en el cual un expositor que a través de un discurso da a conocer o presenta algo apoyándose en ayudas visuales"[223].

Las **presentaciones efectivas** son aquellas transmitidas con claridad que captan la atención y el interés del público y cuyo mensaje no solamente es relevante para ellos, sino que también llegan a compartirlo.

Uno de los factores claves en el desarrollo de un buen líder es su capacidad de comunicar y hacer llegar un mensaje con claridad y facilidad, y es precisamente en ese punto donde radica la importancia de las presentaciones efectivas.

---

racionalizar una cierta conducta en relación a determinada categoría social (Graciela Malgesini y Carlos Giménez: 2000).

[223] Rios, Rodrigo. (julio 28, 2016). Presentaciones efectivas en 7 pasos. Video. Consultado el 12 de mayo de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=MHmHxUJC8VM

Actualmente con tanta competencia entre teléfonos inteligentes y computadoras y demás dispositivos electrónicos, es imperante considerar que las presentaciones deberán diseñarse con la estética y organización de la información a presentar para llamar y captar la atención y persuadir a la audiencia.

Para la organización y diseño de la presentación, deberá tomarse en cuenta lo que afirmó el experto en usabilidad, Jakob Nielsen, en sus estudios realizados de "eyetracking", donde explicó que las personas generalmente no realizan una lectura lineal, sino en patrón o formato F, tal como se muestra en la **ilustración 22**.

Ilustración 22. Patrón de lectura que se presenta actualmente.
Fuente: https://www.elguruinformatico.com/lectura-digital-patron-en-f/

De ella se puede observar como las personas hacen el barrido de lectura de izquierda a derecha y de arriba hacia abajo con ligeros barridos hacia la derecha conforme escanean el texto. Por lo anterior se recomienda tener en mente las siguientes recomendaciones para elaborar las presentaciones que se requieran realizar.

La presentación consta de tres etapas o partes: **la preparación, el diseño y la exposición**.

LA PREPARACIÓN.

Se inicia primeramente con los consejos[224] para una buena planificación de la presentación.

1. **Investiga a tu audiencia.** Cualquier presentación se puede convertir en una historia, sin importar cual sea el tema; pero antes de pensar en que historia contar, es necesario averiguar "quién" es el público. Es de suma importancia conocer los gustos, intereses y motivaciones para preparar y darles en la plática lo que quieren escuchar y mantener su atención durante la presentación.

Ilustración 23. La imagen personal.
Fuente: https://sites.google.com/site/juanalbertosalzarmata2016/1-2-2-bases-de-segmentacion-mas-comunes-para-mercados-en-linea

[224] Harán, Juan Manuel y Federico Garateguy. (2017). Como hacer presentaciones efectivas. PDF. Ebook Universia. Descargado el 10 de mayo de 2020. Universia México. pp. 23 – 31. Disponible en https://www.academia.edu/34296667/Como_hacer_presentaciones_efectivas_ebook

2. Piensa en tus objetivos personales y expectativas del público. Toda presentación debe tener un objetivo y lo más importante es que se tenga claro cuál es. La historia es un puente que ayudara a reunir al emisor con el público en un punto medio. Por lo tanto, servirá alinear los objetivos de la audiencia con los del expositor.

3. Construye una historia simple. Todas las historias presentan una estructura similar que se puede resumir en presentación, trama y desenlace. El final debe unificar los objetivos de la audiencia con los del hablante. El inicio debe reflejar el estado del público al entrar al lugar previo al comienzo de la presentación. En la parte que equivale a la trama se debe ver cómo llegar al público desde ese comienzo al final que se proyectó.

Ilustración 24. Construye una historia.
Fuente: Universia.
https://www.academia.edu/34296667/Como_hacer_presentaciones_efectivas_ebook

4. Enfócate en los detalles. Una vez que se tiene la estructura básica de la historia, hay que focalizarse en añadir los detalles que la harán atractiva para el público. Por ejemplo: las características del protagonista, que hace para sobrevivir y cuáles son las dificultades que debe atravesar desde el principio hasta el final de la historia.

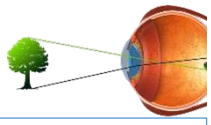


Ilustración 25. Enfocarse en los detalles.
Fuente: https://www.mozaweb.com/es/Extra-Escenas_3D-El_mecanismo_de_la_vision-147975

5. Cuenta la historia también en imágenes. Pensar en dos o tres cosas que se pretende que la audiencia recuerde. Luego de eso buscar las imágenes asociadas a esos conceptos y elegir las que más se ajusten a la historia y al diseño de la presentación**.**

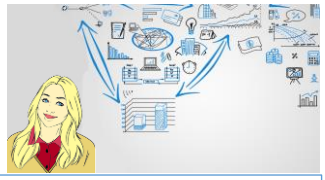


Ilustración 26. Cuenta una historia con imágenes.
Fuente: Adaptada de https://dhi.com.ec/pensamiento-sistemico-la-organizacion/

6. Convierte tu presentación en una conversación. Una vez que ya se tiene la historia y las imágenes que ayudaran a contarla, se deben tomar en cuenta los siguientes puntos:

- Desarrollar puntos de conversación. La mejor forma de convertir la presentación en una conversación es tener la capacidad de adaptar el guion a las circunstancias, según las reacciones que se vayan viendo en la audiencia.

  Por ejemplo, si la presentación está compuesta por tres bloques principales (historia, descripción de y plan de o para), en una sección por separado de la presentación elabora una lista con los puntos clave que se requeriría remarcar al final de cada bloque. Así pues, si la audiencia se interesa por una sección más que por otra, se pueda ir

Ilustración 27. Cuenta una historia con imágenes.
Fuente: elaboración propia.

directamente a esa lista con los puntos más relevantes para profundizar en el tema, evitando tener que pasar por diapositivas o filminas innecesarias.

B) Crear una ruta para que sea el público quien decida por donde ir. Independientemente de que herramienta para elaborar la presentación se utilice, deberá considerarse en cada fin de sección un atajo para llegar a cualquiera de las partes siguientes mediante botones de ruta para avanzar o retroceder

. EL DISEÑO (estructura y estrategia).

"Quien poco piensa, se equivoca mucho". ***Leonardo Da Vinci***

"Piensa como piensan los sabios, más habla como habla la gente sencilla". ***Aristóteles***

"La mejor estructura no garantizará los resultados ni el rendimiento. Pero la estructura equivocada es una garantía de fracaso". ***Peter Drucker***

"El diseño es un plan para ordenar elementos de la mejor manera posible para llevar a cabo un propósito particular". ***Charles Eames***.

El diseño comprende la estructura y la estrategia, así que, para esta etapa, es imperante seleccionar y dar forma a las ideas, con ello daremos estructura, la que también cuenta con tres elementos, introducción, cuerpo y conclusiones, desarrollando la parte del cuerpo con la información que necesitas transmitir.

El desarrollo podrá dividirse en otras partes, pensando que parte del contenido estará en cada una de ellas, la extensión aproximada, el tiempo dedicado a la audiencia. Como contenido no solo se considera al texto, sino que también a los recursos multimedia, citas, ejemplos prácticos y prácticas para cada parte.

"Cuanta más gente conozca tu idea, más poderosa se vuelve". ***Seth Godin***.

Hasta aquí ya se tiene planificada y estructurada la presentación, ahora falta el apoyo visual y para ello se tienen los siguientes consejos que brinda Linda Castañeda Quintero.

Las diapositivas están compuestas por texto e imágenes que pueden ser fijas o en movimiento que servirán para apoyar lo que el expositor va a contar.

A) **Usar imágenes**. Una imagen dice más que mil palabras, sin embargo, no hay que dejarla sola, acompañada de un buen mensaje se convierte en diapositiva de gran impacto. Las

imágenes deben transmitir para lograr las emociones y que sea con fuerza. Imágenes que personifiquen lo que se quiere mostrar. Objetos que sugieran cosas sobre el tema. Otro punto es que las imágenes sean de calidad y con los permisos necesarios o con licencia Creative Comons (cc) o usar las propias, además de usarlas de gran tamaño, es mejor que pequeñas.

B) **Una idea por diapositiva** (**menos es más**). No usar demasiada información. Hacerlo provoca una sobre carga cognitiva y la audiencia dejara de escuchar y mirar.

C) **Buen diseño de diapositiva**. Aquí se habla de diseño y orden, no de decoración. Por lo tanto, debe ser efectiva y llegar desde el primero de la fila y hasta el último de la sala, es decir, que el mensaje llegue a todos.

D) **Usa la regla de los tercios**. Ella "nos dice que el centro de atención debe colocarse en la intersección de las líneas imaginarias que dividen una fotografía en tres partes de arriba abajo y de izquierda a derecha"[225].

E) **El texto**. ¿Cuánto? La respuesta es: el imprescindible.

a. El tamaño del texto dependerá de varios factores: distancia entre la pantalla y el último del público, tipo de audiencia y de los dispositivos de proyección y de cómo se esté usando el texto.
b. Tipo de letra o fuente. Deben ser fuentes comunes y estándar que en general están instaladas en todas las computadoras, para evitar malos momentos al instante de la presentación. Pueden ser: San Serif, Helvética, Verdana, Arial, Century Gothic o similares.
c. Nunca más de dos tipos de letra en una misma diapositiva, a menos que haya una buena razón para ello, como que ayude a proyectar lo que se quiere decir, y que se pueda usar no solo en horizontal, sino en diversas direcciones e inclinaciones.
d. El color o colores. No está para adornar, sino para diferenciar o enfatizar o para crear una atmosfera que esté relacionada con lo que se quiere decir o con la imagen que se ese usando.

F) **No abusar de las listas o viñetas**. Si el presentador dice solo lo que está en la lista, en lugar de reforzar provoca el aburrimiento en la audiencia y no funcionará el mensaje. Pero, si se va a usar por ser necesaria, entonces deberá enmascararse, es decir, alternar imagen con palabra y viceversa, quedando estas en zigzag.

G) **El fondo de las diapositivas o plantillas**. De preferencia no usar las prediseñadas y generar las personales haciendo uso de la combinación de colores que muestra en el círculo cromático de la ilustración 28, en ella hay numerosas combinaciones de colores que pueden ser útiles. Por ejemplo, una monocromática, es decir el mismo color con su diferente gama o análogos, es decir, los que están uno al lado del otro o los complementarios, son los que están en los extremos opuestos. O puede ser en blanco y negro, pues muchas de las veces es peor usar mal los colores a no usarlos.

[225] Condes, Oscar. (julio 17, 2018). La regla de los tercios a fondo: que es, cuando y como usarla y cuando no hacerlo. Sitio web. Consultado el 13 de mayo de 2020. Disponible en https://www.xatakafoto.com/trucos-y-consejos/la-regla-de-los-tercios-a-fondo-que-es-cuando-y-como-usarla-y-cuando-no-hacerlo

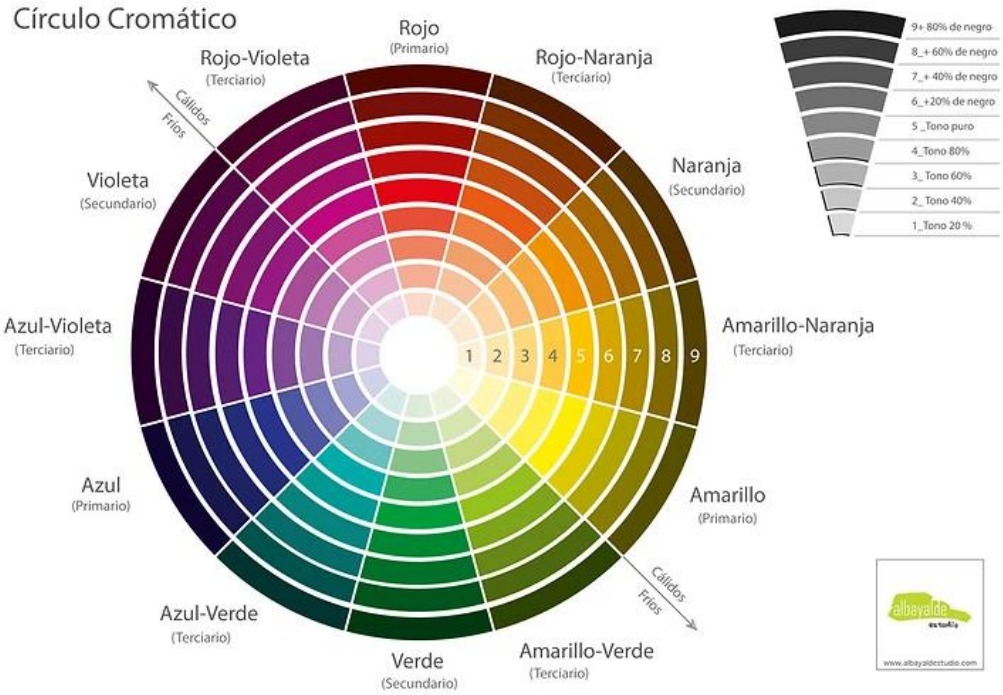


Ilustración 28. Círculo cromático.
Fuente: https://zanethmakeup.wixsite.com/website/post/circulo-crom%C3%A1tico

- **Gráficos**. En un apoyo visual, los mínimos datos, es decir, lo más indispensable; después los oyentes podrán profundizar en el informe.
- **No usar imágenes prediseñadas**. **No clip Art y menos los gifs animados**.
- **La unión**. En la combinación de imagen y texto guiar la mirada del auditorio. Al usar la imagen, en el espacio que queda en blanco o colocar allí el texto del mensaje y que quede todo completo, texto más imagen o viceversa.
- **Usar líneas de referencia**. La alineación del contenido debe ir acorde a las guias que por naturaleza o por arte se tienen en las imágenes.
- **Usar el programa** que mejor se domine para realizar los apoyos visuales. No hay mejor programa para trabajar que aquel que en lo particular se domina. Puede ser Prezi, OpenOffice, Powerpoint, o cualquier aplicación que sirva para ello y que mejor se sepa manejar.

También puede optarse por:

a. Genial.ly (https://genial.ly/);
b. Knovio (https://www.knovio.com/)
c. Powtoon (https://www.powtoon.com/)
d. Emaze (https://www.emaze.com/es/)
e. Hakiu Deck (https://www.haikudeck.com/)
f. Swipe (https://www.swipe.to/)

Doroteo Luna Castañeda

Una vez concluido lo anterior, está listo el apoyo visual y es momento de empezar a practicar la disertación, pues con ello se deberán hacer los cálculos necesarios de tiempo real y si es necesario realizar algunos ajustes en el contenido, bien sea para ampliar o reducir, agregando lo indispensable o eliminando lo innecesario. Y como reza un dicho popular: "el hábito no hace al monje; pero la práctica si hace al '*maistro*'".

LA EXPOSICIÓN

El diccionario de la RAE en una de sus acepciones a este término dice que exposición es la "explicación de un tema o asunto por escrito o de palabra". Por lo tanto, para este tema se definirá como la explicación en forma de charla oral de un tema en particular hacia una audiencia con el fin de motivar, persuadir o instruir respecto del temada dado.

Las **características de la exposición** son[226],[227]:

1. **Se da de forma oral y con un propósito claro**. Los apoyos pueden ser material escrito y visual, pero es imprescindible la participación de uno o varios hablantes informados que deberán manejarse con el lenguaje hablado y apropiado para dirigirse al público que puede ser empresarial, gubernamental o educativo.
2. **Es didáctica y adaptada a la audiencia**. El tema debe abordarse desde una perspectiva llevadera, desde lo más general a lo más específico, para permitir que un público variado pueda captar el desarrollo de las ideas y si se sabe de antemano cómo será la audiencia es mejor.
3. **Es participativa**. Debe darse en una situación comunicativa reciproca: por lo general existe un flujo de información entre el público y el expositor, a medida que el orador percibe las reacciones de su audiencia, es decir, si se aburren, si bostezan, si abandonan el lugar, etc.
4. **Es finita y concisa**. Debe atenerse al tema en cuestión, es decir, no extenderse más de la cuenta y eventualmente, dar cabida a la participación del público al fina o durante según se vea el interés de este.

Los principales objetivos que se deben tener a la hora de hacer una exposición son captar y mantener la atención de los asistentes y procurar que su contenido sea recordado por ellos.

[226] Castillo, Isabel. (octubre 10, 2017). Las 7 características de la exposición oral más importantes. Sitio web. Consultado el 14 de mayo de 2020. Disponible en https://www.lifeder.com/caracteristicas-exposicion-oral/
[227] Ejemplos. (marzo 14, 2017). 10 ejemplos de temas de interés para exponer. Sitio web. Consultado el 14 de mayo 2020. Disponible en https://www.ejemplos.co/10-ejemplos-de-temas-de-interes-para-exponer/

Todas las ideas que necesitas están en tu cabeza, la clave es que seas capaz de canalizarlas de forma clara, concisa, directa y natural hacia la audiencia. A continuación, se presentan algunos consejos[228] para ayuda.

1. **Empieza con buen pie**. Cuando se inicia una ponencia, se cuenta con el 100% de la atención del público, así que se debe hacer lo posible para que se prolongue y no desvanezca.

   La forma de introducción tendrá una gran influencia sobre la percepción de la audiencia durante toda la sesión. Como ya se conoce el tipo de público que habrá, debe valorarse la forma de iniciar y entre ellas pueden ser:

   A) Una afirmación llamativa.
   B) Una cifra sorprendente.
   C) Una historia o anécdota personal.
   D) Una nota de humor (chiste o broma).
   E) Una pregunta, ya sea retorica o no.
   F) Una cita hecha por alguien famoso que pueda ser aplicada al tema.
   G) Una metáfora sencilla, sobre todo si el tema que se expondrá es complejo.
   H) La conclusión, ya que sabrán desde el primer momento lo que la presentación puede aportarles.

2. **Trabaja el ritmo y la entonación**. Tan importante es lo que se dice, así como la forma en la que se dice. Para mantener la atención de la audiencia debe introducirse, a cada instante, en un viaje emocional. Para llevar a cabo eso, usar la forma lenta en los fragmentos difíciles que requieran una mayor reflexión por parte del público, y acelerar el ritmo en aquellos formados por contenidos ligeros y notas irónicas. También deberá hacerse uso del volumen en la voz junto con el ritmo.

3. **Cuenta historias**. Actualmente se obtiene mayor atención si al momento de exponer los temas se hace por medio de historias personales o de algún conocido, siempre y cuando sea una experiencia real y relacionada con el tema en cuestión. Ello también ayudara en la empatía e interés del público.

4. **Recuerda el lenguaje no verbal**. Independientemente de los porcentajes que participen en el proceso de comunicación, resulta lógico que acompañar lo que se dice con los

[228] Hello! Creatividad. (mayo 24, 2018). ¿Cómo hacer presentaciones efectivas? Blog H!C. consultado el 14 de mayo de 2020. Disponible en https://hellocreatividad.com/como-hacer-presentaciones-efectivas/

movimientos corporales enriquece más la presentación y fija la información en la audiencia haciendo más fácil recordarla tiempo después. Así que

A) Mover las manos con naturalidad, siempre tratando de mostrar las palmas.
B) Expresar las emociones que sean acordes con lo que se dice.
C) Mirar a los ojos de las personas que se tengan en frente y así sucesivamente.
D) Pasear lento por el escenario y si las circunstancias lo permiten, también entre el público.

5. **Interacción con la audiencia**. En general, las personas no somos capaces de estar más de 10 minutos concentrados, así que traslada un momento el protagonismo de vez en cuando en parte de los oyentes.

A) Pedir que hagan preguntas.
B) Proponerles ejercicios.
C) Fomentar el debate.

Los anterior permitirá crear un ambiente más dinámico y ¿Por qué no? A descansar un poco física y mentalmente.

5.2 Comunicación escrita

La comunicación escrita es el tipo de comunicación que permite transmitir una serie de ideas, sentimientos, creencias y opiniones de una persona a otra utilizando los medios escritos para imprimir los sonidos y las palabras que llevan un mensaje.

Un concepto de comunicación escrita: "es el intercambio de información entre dos o más personas a través de la escritura. Esta puede encontrarse bien sobre una superficie física o bien sobre una digital"[229].

A continuación, se presenta un modelo del proceso de la comunicación escrita y sus elementos.

[229] Enciclopedia Online. (s.f.). Comunicación escrita. Sitio web. Enciclopedia Online.com. Consultado el 16 de mayo de 2020. Disponible en https://enciclopediaonline.com/es/comunicacion-escrita/

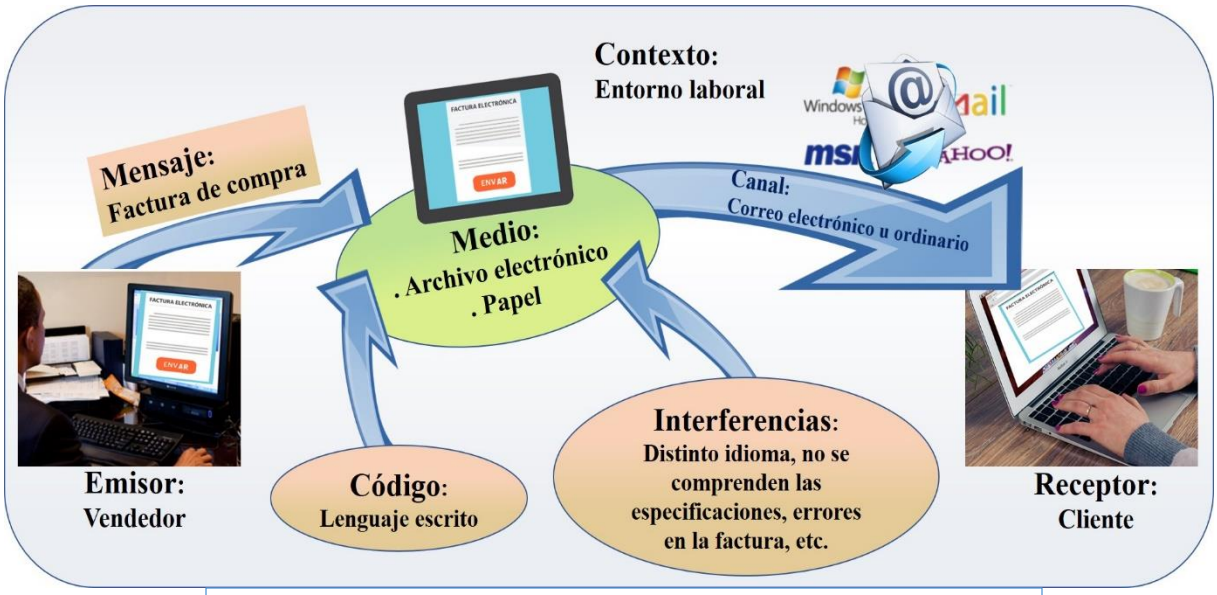


Ilustración 29. Modelo del proceso de la comunicación escrita en el contexto laboral. Fuente: elaboración propia.

La comunicación escrita al ser más formal que la oral y por dejar huella de lo que se comunica, requiere de mayor tratamiento, entre ellos, la ortografía, acentuación, signos de puntuación, buen uso de la gramática y otros requisitos como: la **claridad**, **precisión**, **sencillez**, **concisión**, y **originalidad**.

Requisitos para una buena redacción[230].

1. **Claridad.** Es la cualidad que permite que un escrito sea inmediatamente comprensible y fácil de leer. Algunas recomendaciones para lograrla son:
   a. El uso correcto de palabras y signos de puntuación.
   b. El orden en la exposición de las ideas.
   c. Empleo adecuado de enlaces, sin caer en el abuso de oraciones subordinadas.

2. **Precisión.** Es la exactitud de un escrito que consiste en utilizar las palabras y expresiones adecuadas al significado que se quiere dar.

[230] León Mejía, Alma Bertha y Frida Gisela Ortiz Uribe. (septiembre-diciembre 2005). La comunicación escrita en el proceso de enseñanza aprendizaje. PDF. Revista UPIICSA: tecnología ciencia y cultura. IPN. pp. 4-5. Consultada el 17 de mayo de 2020. Disponible en http://148.204.210.204/revistaupiicsa/39/39-1.pdf

Con la precisión se evita la ambigüedad en el significado. Se requiere un amplio vocabulario evitando el uso de las llamadas "palabras fáciles" como: cosa, algunos ***pronombres, adverbios, conjunciones*** y los verbos ***ser, estar, haber*** y ***tener***.

Algunas recomendaciones para lograrlo son:

a. Realizar una adecuada selección de palabras. Buscar sinónimos que más se aproximen en el significado a lo que se quiere expresar.
b. Utilizar tecnicismos cuando el caso lo amerite.
c. No abusar de las "palabras fáciles".

3. **Sencillez.** Consiste en el empleo de palabras y formas de construcción gramatical de fácil comprensión y en evitar lo rebuscado, ampuloso o rimbombante. La sencillez no obliga a sacrificar la calidad del contenido de un escrito, en cuanto a su complejidad y profundidad. Para tener sencillez en el escrito se recomienda:

a. Utilizar un vocabulario que esté al alcance del mayor número de personas, evitando el uso de palabras vulgares.
b. Utilizar las palabras propias, solo las que el tema exige.

4. **Concisión.** Esta cualidad está directamente relacionada con la precisión y consiste en utilizar solo aquellas palabras que sean absolutamente necesarias y requeridas para expresar lo que se quiere comunicar, evitando la redundancia. Esta solo es requerida en comunicación oral para remarcar y evitar el olvido inmediato; pero en un texto escrito, el receptor puede leer cuantas veces sea necesario para asegurarse de haber entendido el mensaje. A continuación, algunas recomendaciones para obtenerla.

a. No dar por concluido el escrito sin haberlo revisado y corregido, suprimiendo los términos innecesarios y las ideas accesorias.
b. Sustituir expresiones redundantes por expresiones más directas.

Por ejemplo:

- Ha sido una experiencia que no se olvida = fue una experiencia inolvidable, o
- La no aceptación del documento = el rechazo del documento.

"Hase de hablar como en testamento que a menos palabras menos pleitos". ***Baltazar Gracián.***

5. **Originalidad.** Esta cualidad enfrenta a quien escribe a ser honesto consigo mismo, a buscar una expresión genuina de las ideas concebidas y de los conocimientos asimilados. En la redacción de lo escrito se refleja el conocimiento y capacidad expresiva que tiene quien

escribe. Sin embargo, no todo escrito permite la estricta originalidad, entre ellos, los escritos oficiales, empresariales y profesionales, que deben responder a un estilo y una norma muy particular para su elaboración.

A continuación, se listan algunas recomendaciones generales para lograr la originalidad:

a. Pensar bien lo que se desea comunicar.
b. Estructurar lógicamente los enunciados.
c. Establecer relaciones lógicas entre enunciados y párrafos mediante el uso de enlaces lógicos, por ejemplo: sin embargo, por lo tanto, no obstante, entre otros.
d. Utilizar adecuadamente los signos de puntuación, ortografía y acentuación.
e. Evitar el abuso de expresiones como: ***el cual, la cual, los cuales, las cuales, ya que***. Estas, en ocasiones, pueden ser sustituidas por un punto y seguido.

En otro orden de ideas, es importante señalar la estrecha relación que existe entre los requisitos de la redacción. Con excepción de la **originalidad**, los cuatro restantes se complementan entre sí de la siguiente manera: para que un escrito **sea claro**, **requiere** de la **precisión, concisión** y **sencillez**; para que **sea preciso necesita ser conciso**, y **viceversa**.

Características de la comunicación escrita.

La comunicación escrita tiene varias características que diferencian de la comunicación oral, es por ello que en el **cuadro No. 1**. Se realiza un comparativo de cada uno de estos tipos de comunicación.

Cuadro No. 1. Características comparativas entre la comunicación oral y la escrita.

No.	Comunicación oral	Comunicación escrita
1	Constituida por sonidos.	Constituida por grafías.
2	Se realiza en presencia de los interlocutores (salvo en el caso del uso de tecnologías especiales: teléfonos, radios, grabaciones magnetofónicas o de video, etc.) lo que implica inmediatez. Con retroalimentación.	No se realiza en presencia del lector y por lo tanto no existe el estímulo - respuesta inmediato ni el reajuste espontáneo. La retroalimentación no es inmediata.

3	Algunos elementos se dan por supuestos gracias a la situación. Elementos deícticos como *aquí*, *ahora*, *esto*, *eso*.	Debe incluir el contexto situacional.
4	Utiliza elementos verbales propios (pausas, entonaciones, ritmo, intensidad, duración) y gestuales, corporales, etc.	Utiliza elementos verbales, icónicos y gráficos: puntuación, márgenes, subrayado, ilustraciones, tipo de letras.
5	Suelen producirse múltiples repeticiones, interjecciones, exclamaciones, onomatopeyas.	Suele evitar repeticiones y uso abusivo de interjecciones, exclamaciones u onomatopeyas.
6	A veces se rompe la sintaxis (anacolutos, desviaciones, omisiones) y se usan diferentes registros con cierta libertad.	Cuida el léxico, la sintaxis parece ser más explícita y coherente y suele mantener el mismo registro lingüístico a lo largo de todo el discurso.
7	El uso de la oralidad es universal y su aprendizaje "espontáneo".	El uso de la escritura no es universal y se aprende "en la escuela".
8	El habla tiene carácter temporal.	Tiene carácter espacial y es más duradero.
9	El que habla tiene poco tiempo para estructurar el discurso, por eso éste puede resultar menos preciso o riguroso lingüísticamente.	Al escribir se puede cuidar más la estructuración del discurso e, incluso, consultar dudas, corregir, ampliar, agregar esquemas, etc.

Fuente: Adaptado de Reyzábal, María Victoria (2003).

5.2.1 Tipos de lectura

Para dar inicio con este tema acerca de los tipos de lectura, se define que es la lectura y para ello se tienen las siguientes definiciones y conceptos:

La RAE le ha dado diez acepciones a este término, de los cuales solo se tomarán dos por ser los más relacionados con el tema en cuestión, que son:

- Acción de leer.
- Obra o cosa leída.

Sin embargo, el concepto de lectura: "es el proceso mediante el cual el ser humano capta una sucesión de símbolos visuales y los decodifica en una secuencia de contenido lógico"[231].

[231] Definición. (s.f.). Definición de lectura. Sitio web. Definicion.mx. consultado el 16 de mayo de 2020. Disponible en https://definicion.mx/lectura/

Existen muchas razones para leer[232]… puedes

a) Viajar desde tu sofá.

b) Convertirte en un héroe.

c) Aprender otros idiomas.

d) Resolver algunas incógnitas.

e) Experimentar todo tipo de emociones.

¿Cuál es la tuya?

Ahora se presentan los diferentes tipos de lectura, algunos tomados de la fuente: Universia República Dominicana (**URD**)[233] y otros de Psicología y Mente (PyM)[234], los cuales se identificarán con las siglas que correspondan a cada una.

1 (**URD**). **Lectura oral**. Se da cuando la persona que lee lo hace en voz alta. Esto lo realizan por alguna de dos razones, sea porque están leyendo para otra persona o un grupo de ellas o para sí misma cuando lo hace para que las ideas le queden "grabadas" en el cerebro y le ayude en su memoria o incluso como una forma de concentración.

2 (PyM). **Lectura subvocal o silenciosa**. Se denomina así, a aquella que se lleva a cabo de manera silenciosa y de forma interiorizada. Este tipo de lectura precisa la capacidad para concentrarse y requiere de cierto dominio de la capacidad para leer fluidamente, ya que se pasa directamente a interpretar el material visual sin traducirlo externamente al sonido.

3 (PyM). **Lectura rápida**. También llamada superficial, se caracteriza por llevarse a cabo de manera veloz, pero sin detenerse ni profundizar en lo leído. Permite hacerse una idea de lo que se lee, la temática y tal vez la estructura básica, pero de manera general y sin tener en cuenta los aspectos más profundos o complejos.

[232] Serafini, Ma. Teresa. (1997). Citada por Rocío Servilla Acuña. Fases de la lectura. Videopresentación. Consultado el 24 de mayo de 2020. Disponible en https://slideplayer.es/slide/9704021/

[233] Universia. (septiembre 12, 2017). 7 diferentes tipos de lectura. Sitio web. Universia. Consultado el 16 de mayo de 2020. Disponible en https://noticias.universia.com.do/cultura/noticia/2015/07/22/1128690/7-diferentes-tipos-lectura.html

[234] Castillero Mimenza, Oscar. (mayo 22, 2019). Los 20 tipos de lectura más importantes. Sitio web. Psicología y Mente. Consultado el 16 de mayo de 2020. Disponible en https://psicologiaymente.com/psicologia/tipos-de-lectura

Esta lectura es recomendada para quienes buscan información concreta y haciendo de esa forma les sirve para revisar si lo que está en el contenido será útil o no para su objetivo y poder separar los textos que usará de los que no.

4 (**URD**). **Lectura selectiva**. Este tipo de lectura lo realiza la persona cuando está buscando datos específicos, por ello también se le denomina "lectura de búsqueda". El lector no lee minuciosamente todo, sino que aquí también se realiza un paneo veloz buscando solo la información de interés para la persona.

Es un tipo de lectura similar a la lectura rápida pero no para revisar si la información le será útil, sino que solo busca lo que tomará de ese texto.

5 (PyM). **Lectura comprensiva o receptiva**. Esta se caracteriza por el hecho de que el material leído resulta comprendido por el lector, de tal manera que el acto de leer implica la integración de conocimiento y una interpretación valida del material leído. Comprender supone poder extraer conclusiones del material extraído del texto tras agrupas el material leído y extraer las ideas principales del texto. Requiere, asimismo, de tener suficiente capacidad de lectura mecánica para poder llevarla a cabo.

6 (PyM). **Lectura reflexiva**. Esta lectura consiste en que a través de la lectura del texto la persona que lo hace sea capaz no solo de extraer conclusiones y valorar la adecuación del texto, sino que también le puede permitir pensar y reflexionar respecto a sus propios conocimientos, carencia y fortalezas más allá de lo que se pueda llegar a extraer y valorar del propio material.

7 (PyM). **Lectura crítica**. Este tipo implica una lectura inferencial del material escrito a la que a su vez se añade un matiz valorativo por parte del lector. Se trata no solo de leer sino de analizar el texto. Además, se interpretar la información escrita, se evalúa y juzga no solo lo escrito sino lo que se puede extraer de ello, y especialmente si aquello leído es válido y fiable según el punto de vista y el criterio del lector.

8 (PyM). **Lectura recreativa**. Esta se caracteriza principalmente por el hecho de que se lleva a cabo con el único propósito de entretenerse y disfrutar, sin pretender recibir información real o mejorar los conocimientos, aunque puede llegar a darse sin ser el propósito real.

9 (PyM). **Lectura secuencial**. Es una lectura que se lleva a cabo sin prisas y teniendo en cuenta la totalidad del texto, sin saltarse nada; pero sin detenerse a reflexionar en profundidad sobre ninguno de sus apartados.

10 (PyM). **Lectura intensiva**. Esta implica que se lleva a cabo una lectura extensa y concienzuda de la totalidad del texto y en la que se ha repasado cada detalle de manera exhaustiva.

11 (PyM). **Lectura involuntaria o inconsciente**. Tal como su nombre lo dice, es la que se produce de forma inconsciente, sin voluntad del sujeto. Implica cierta capacidad de comprensión lectora, toda vez que requiere ser capaz de procesar el mensaje escrito, incluso, antes de que se dé cuenta de lo que está leyendo. Ella ocurre cuando se lee algo por accidente. Por ejemplo, un producto publicitario.

12 (PyM). **Lectura mecánica**. Se le denomina así a aquella que se lleva a cabo de manera automática pero voluntaria, transformando en sonidos los símbolos y mensajes escritos. Se pasa de grafemas a fonemas y no es necesario que exista una comprensión del mensaje. Esta se da cuando se está empezando a aprender a leer.

13 (PyM). **Lectura literal**. Este tipo se caracteriza por el hecho de que la información extraída del texto se procesa sin realizar ningún tipo de inferencia, de tal manera que solo se tiene en cuenta lo que significan directamente las palabras escritas. No se valora la posible existencia de dobles sentidos o interpretaciones diferentes más allá de lo que el mensaje quiere decir de forma explícita.

14 (PyM). **Lectura inferencial**. Este tipo es antagónico al literal, aquí se parte del material que se encuentra implícito en el texto, aun si no aparece de manera directa. Se utilizan las ideas y significados obtenidos no solo del texto directo sino del contexto en el que se produce el material, las posibles intencionalidades de los escritores o los conocimientos que el lector tenga al respecto. Permite establecer conclusiones que no se encuentran en el propio texto, así como interpretar dobles sentidos y otros significados del contenido.

15 (PyM). **Lentura informativa**. Se considera así a este tipo pues su objetivo principal es la obtención y/o transmisión de conocimiento, siendo el propósito del acto lector el de incorporar los datos obtenidos del material. No pretende haya entretenimiento ni ser ameno, aunque puede resultar de manera secundaria.

16 (PyM). Lectura científica. Se le da ese nombre a aquella que pretende ser de interés y aplicación a nivel científico, con lo que implica una lectura comprensiva y critica además de la realización de una extensa búsqueda de información que pueda ser comprobable. Además tiene como objetivo la obtención de conocimiento, por lo general de una temática concreta identificada con antelación. Puede incluir la lectura e interpretación de datos estadísticos y fórmulas propias de las diferentes disciplinas científicas.

17 (PyM). Lectura fonética. Esta se caracteriza por no basarse tanto en la búsqueda de un sentido, al contenido y material escrito, sino que se basa más en trabajar el sonido, la articulación y la fonética con la que se leen las palabras.

18 (PyM). Lectura musical. Este tipo es diferente al resto, pues aquí se da el caso de leer simbología que debe ser interpretada sin buscar un significado a nivel de concepto, sino como

sonido, ritmo y melodía en que debe ser tocada una pieza. Este tipo de lectura se da en cada uno de los aspirantes a o músicos al interpretar las partituras.

19 (PyM). Lectura braille. Este es un tipo de lectura que tiene la peculiaridad de no basarse en la interpretación de símbolos percibidos a través de la vista, sino que la simbología empleada para leer se percibe por medio del tacto. Este sistema es el principal mecanismo de lectura que posee la población invidente.

20 (PyM). Lectura pictográfica. Se denomina así, a aquella actividad lectora en la cual el sujeto no interpreta grafemas en forma de letras, sino que lee a partir de imágenes y símbolos pictóricos que representan ideas concretas. Prácticamente este fue el primer tipo de lectura en la historia.

Además de los tipos de lectura anteriores, también se encuentran las distintas modalidades y tipos de textos. A continuación, se listarán algunas **modalidades** y algunos **tipos** de ellos.

Modalidades de textos[235].

Las modalidades textuales son las distintas formas que puede adoptar un texto dependiendo del tipo de información que busca transmitir. Sin embargo, los distintos autores mezclan las modalidades de texto para entregar su información. A continuación, se describen las modalidades de: **argumentación, descripción, exposición, narración y diálogo**.

1 **Argumentación**. Esta tiene como propósito convencer al lector de una idea u opinión. A esta última se le conoce como **tesis**, y es la que organiza el texto en una serie de argumentos que buscan validarla. Un texto argumentativo, para este fin, puede hacer uso de ejemplos o referencias a otros textos para legitimar su contenido. Algunos de los textos en los que predomina esta modalidad son el **ensayo**, la **reseña crítica** y la **monografía**, el **panfleto**, el **manifiesto**, la **editorial**, el **artículo de opinión, alegatos judiciales,** y **campañas ecológicas**.

Los textos argumentativos tienen algunos rasgos a tomar en cuenta para su redacción, a saber[236]:

- Plantean una situación dialógica, es decir, existen por lo menos dos actores que no comparten el punto de vista.
- Tienen como propósito persuadir, convencer o demostrar.
- Los temas que abordan son polémicos, significa que tienen, por lo menos, dos posibles soluciones.
- Exigen una situación democrática y simétrica en la que los actores tengan las mismas condiciones para dar a conocer su punto de vista.

[235] Enciclopedia Online. Ob. Cit.
[236] Rosado Rostro, Rebeca. (2012). Argumentación. PDF. Secretaría de Educación Pública. México. p. 149.

La **estructura de cualquier texto argumentativo** es[237]:

- Introducción. Es el espacio donde se presenta la tesis.
- Desarrollo. Es el apartado donde está la argumentación.
- Conclusión. Es el cierre del texto, donde se retoma la idea principal, se emiten las conclusiones e incluso se pueden plantear posibles soluciones.

2 **Descripción**. Esta modalidad tiene como objetivo presentarle al texto una información que bien puede ser un lugar, una persona, una emoción, un sentimiento, etc. Para la descripción de estos, el texto puede ser objetivo y descomponer el elemento en sus partes sin darles una valoración o bien puede ser subjetivo y describir algo a partir de los sentimientos del autor. Alguno de los textos en los que predomina esta modalidad son el **retrato**, autorretrato, la etopeya, la prosopografía, el **diario**, el **paisaje** y la **memoria**.

Características del texto descriptivo.

- Variabilidad. Esta se debe a que se describen tanto aspectos físicos de un animal, persona, lugar, o cosa como aspectos no físicos, como una situación o un sueño.
- Se usa el detalle. Se debe transmitir al receptor información valiosa para que se haga una idea clara de lo que se describe.
- Se puede recurrir al uso de licencias literarias, que sirvan para que el interlocutor se cree una idea clara.
- Sus funciones fundamentales son las de definir, explicar e incitar.
- El contenido suele dar prioridad lógica al enumerar características.
- Suele carecer de acción.
- Predominan adjetivos y sustantivos.
- Los verbos conjugados aparecen en presente o pasado.

Por lo anterior, este tipo de textos es distinto en la estructura de uno narrativo, en el que si hay acciones y suceden diferentes acontecimientos.

A continuación, se presentan las fases y estructura bastante sencilla y clara para realizar una descripción, tal como se muestra en la **ilustración 30.**

[237] Rosado Rostro, Rebeca. (2012). p. 150.

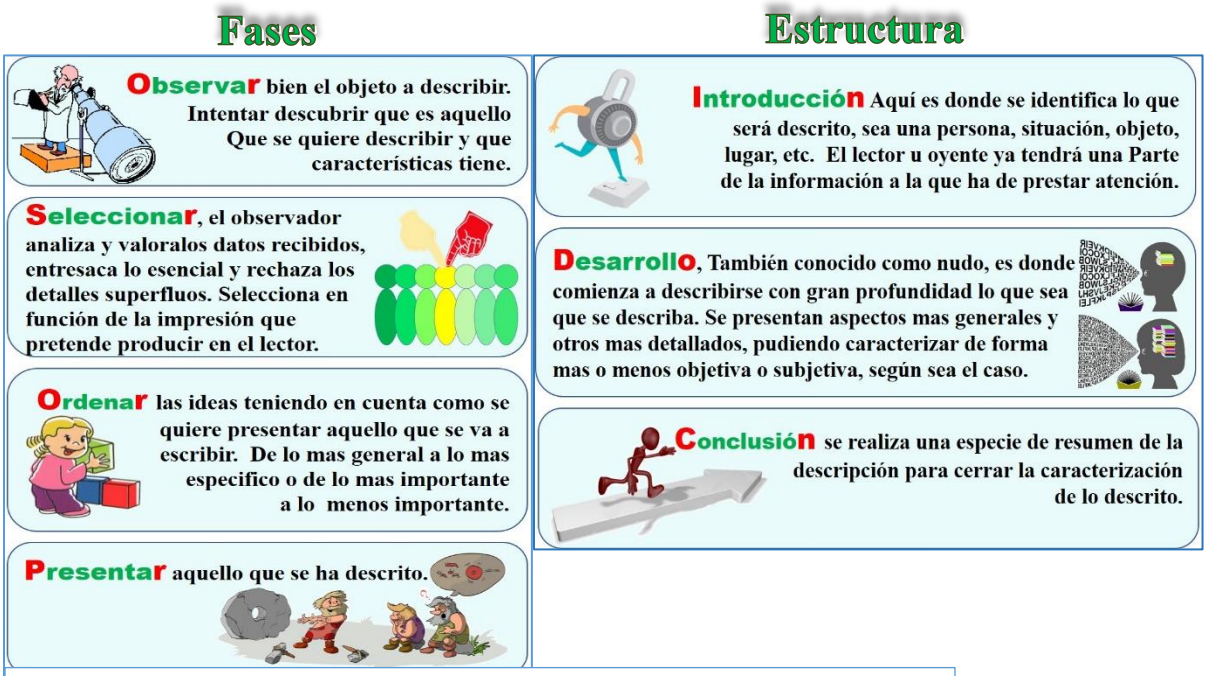


Ilustración 30. Fases para realizar una descripción y su estructura.
Fuente: adaptada de ¿Qué es un texto descriptivo y sus características? Un profesor (abril 2020).

3 **Exposición.** Esta tiene como finalidad explicar un acontecimiento o algo en específico. Para este caso, el texto suele organizar la información de manera inductiva o deductiva a partir de una lista o de una serie de instrucciones para facilitar la comprensión al lector. Algunos textos en los que predomina esta modalidad son la **noticia**, el **diccionario**, el **informe**, la **guia**, el **reglamento**, etc.

Características principales del texto expositivo[238].

- Predominan oraciones enunciativas, claras y objetivas sobre el tema de interés.
- Se utiliza la tercera persona.
- Los verbos de las ideas principales se conjugan en Modo Indicativo.
- El registro es formal.
- Se emplea gran cantidad de términos técnicos o científicos.
- No se utilizan expresiones subjetivas.

[238] Camba, Maria Elena. (s.f.). Texto expositivo. Características del texto expositivo y consideraciones didácticas. Sitio web. Idóneos. Formación docente. Consultado el 22 de mayo de 2020. Disponible en https://formacion-docente.idoneos.com/didactica_de_la_lengua/tipos_de_textos/texto_expositivo/

Se clasifica en dos tipos: **Divulgativa** y **Especializada**.

Según el orden de disposición del contenido, están las siguientes modalidades: **deductiva, inductiva, de causalidad, cronológica** y **convencional**.

Las modalidades mencionadas antes, en cuanto a la organización del contenido, presentan la siguiente estructura:

Planteamiento tiene dos formas de iniciar una exposición:

1. **Abordar directamente el tema, incorporando una breve biografía del asunto o invalidando una tesis vigente hasta ese momento y proponiendo otra nueva.**
2. **Empezar con una breve introducción que procure motiva al lector mediante una anécdota curiosa o subrayando desde el inicio la importancia y actualidad del tema que se tratara.**

Cuerpo, el autor transmite la información sobre el tema elegido de la forma mas clara y ordenada posible, sin entrar en juicios valorativos.

Conclusión lo mas común es finalizar con un remate que coincida con el ultimo apartado de la exposición o con una recapitulación de las ideas esenciales. Para ello puede ser con una de las siguientes variantes:

1. **Finalizar con la afirmación de una tesis (idea general explicativa del problema o fenómenos que aborda).**
2. **Finalizar con sugerencias. El autor apunta sugerencias que abren nuevos caminos hacia otras perspectivas.**

Ilustración 31. Estructura de un texto expositivo.
Fuente: adaptada de Tipologías textuales: exposición (2007). Ministerio de Educación. Gobierno de España.

4 **Narración.** Su propósito es relatar un acontecimiento o una serie de ellos organizados en una trama. La información en un texto narrativo se organiza de manera causal, por lo que cada acción desencadena en otra; aunque el autor puede elegir estrategias narrativas para evitar esta sucesión cronológica. Algunos de estos textos en los que predomina esta modalidad son la **novela**, el **cuento**, la **fábula**, la **crónica**, el **mito**, la **leyenda**, la **biografía**, la **autobiografía** y la **historia y el diario**.

Los elementos y estructura de la narración[239]

Elementos:

- Narrador. Es la figura que hace llegar la información al lector.
- Personajes. Son quienes efectúan o sufren las acciones.
- Acciones. Son los sucesos que se llevan a cabo en un tiempo y espacio.
- Tiempo. Es la época en la que se sitúan las acciones realizadas por los personajes.
- Lugar (espacio). Es sitio donde se desarrollan las acciones de los personajes.
- Texto (estructurado). Es el contenido de principio a fin que el narrador prepara siguiendo una estructura, meramente lineal.

Estructura:

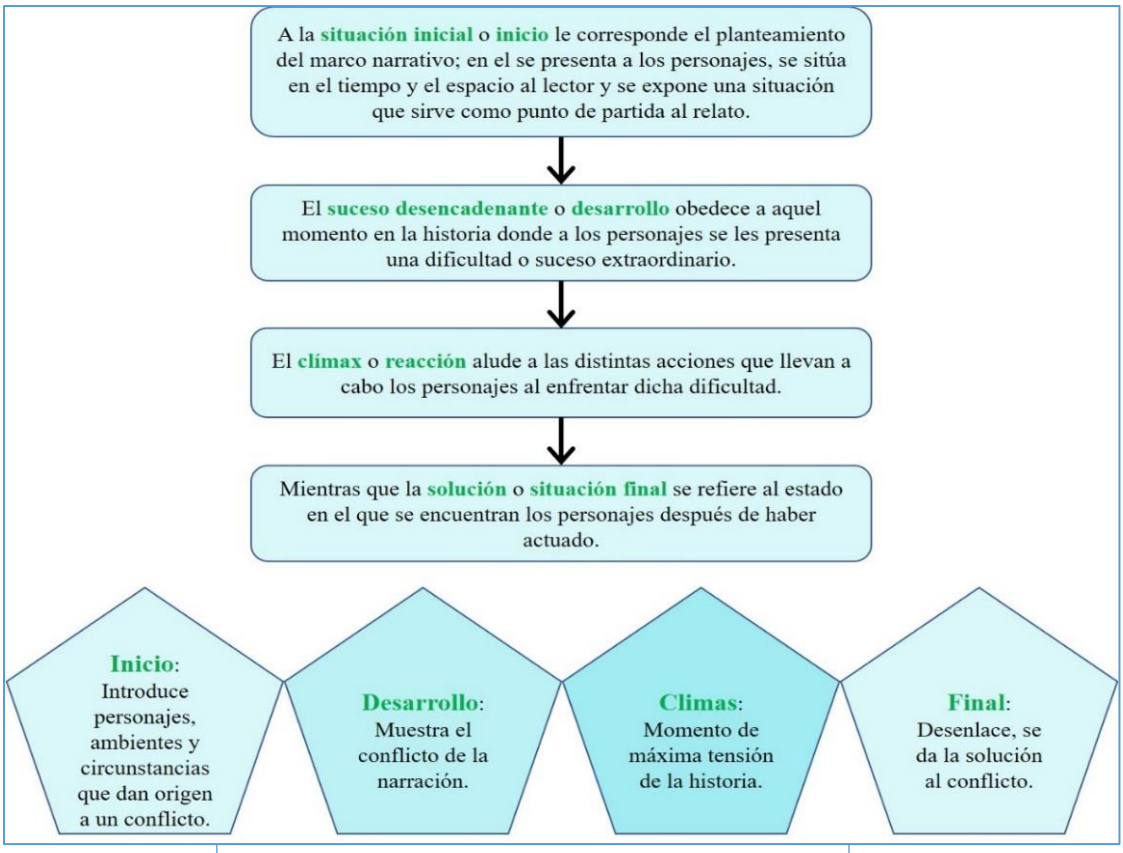


Ilustración 32. Estructura de un texto narrativo.
Fuente: Adaptado de Textos y visiones del mundo. SEP. 2012.

[239] Del Collado L., Paulina y Adam Alberto Vazquez C. (2012). Textos y visiones del mundo. PDF. Secretaría de Educación Pública. México. pp. 45-46.

5 **Diálogo.** Esta modalidad tiene como fin evidenciar los enunciados entre dos o más personas o personajes. La relación entre el contenido de las partes normalmente es lógica y comparte un tema en común, con algunas excepciones como los "absurdos". Así, un dialogo puede inclinarse por un mecanismo de preguntas y respuestas. Los textos en los que se da esta modalidad son la **entrevista**, el **libreto dramatúrgico** y el **debate**.

El diálogo puede presentarse en dos estilos, el **directo** e **indirecto**.

Funciones del diálogo[240].

A. **Función rítmica**. El diálogo, al alternar con la narración y la descripción, contribuye a dotar al texto de un ritmo fluis, pues:
   1) El que intervengan directamente los personajes hace más rápido el relato.
   2) El diálogo de los personajes hace la lectura más amena, ya que evita la monotonía de una prolongada intervención del narrador.
B. **Función argumental**. Sirve también para contar los momentos fuertes de la trama y propicia que la acción avance. Ese diálogo hace que ocurra algo, provoca movimiento y eso quiere decir que, cuando el diálogo termina, la situación ha cambiado. También puede influir en la intriga.
C. **Función informativa**. A través del diálogo se transmite información referida a situaciones. Este crea ilusión de realidad. La acción se siente más próxima y viva; es como si se desarrollara en propia presencia.
D. **Función caracterizadora**. A través de este se informa del carácter del personaje, la formalidad de la relación con sus interlocutores, sus objetivos y motivaciones masi como de sus circunstancias sociales y culturales. La palabra revela intenciones, estados de ánimo…

Tipos de diálogo desde el punto de vista lingüístico.

A) **Verosímil**. Este se da cuando la forma de hablar representa al personaje, es decir, el lenguaje que emplea le corresponde exactamente por edad, por extracción social, nivel socioeconómico, su tipo de vestimenta, entre otras.
B) **Indirecto**. El diálogo no debe ser uniforme, plano, sino una mezcla de dos realidades: aquello de lo que se habla aparentemente y aquello que se está diciendo en realidad, de manera que el lector pueda leer entre líneas. Interpretando.

[240] Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. (julio 25, 2007). Tipologías textuales: exposición. Sitio web. Ministerio de Educación. España. consultado el 21 de mayo de 2020. Disponible en http://recursos.cnice.mec.es/lengua/profesores/eso1/t4/teoria_1.htm

- **Experimentales**. Dos o más diálogos que ocurren en lugares o tiempos diferentes, se fusionan en uno solo.

Elementos de un diálogo.

- Interlocutores. Son los personajes que intervienen en el diálogo.
- Acotaciones. Se trata de las explicaciones del narrador para situar el marco del diálogo.
- Contexto. Es la situación en que se encuentran los hablantes.

TABLA II. Comparativo de los diferentes modos de textos.

RESPECTO A:	ARGUMENTATIVO	DESCRIPTIVO	EXPOSITIVO	NARRATIVO	DIALOGADO
Intención comunicativa	Defiende ideas y expresa opiniones	Dice como son los objetos, personas, lugares, animales, sentimientos	Explica de forma objetiva unos hechos	Relata hechos que suceden a unos personajes	Reproduce literalmente las palabras de los personajes
Responde a:	¿Qué pienso? ¿Qué te parece?	¿Cómo es?	¿Por qué es así?	¿Qué pasa?	¿Qué dicen?
Modelos	Artículos de opinión, criticas de prensa…	Guias de viaje, novelas, cuentos, cartas, diarios…	Libros de texto, artículos de divulgación, enciclopedias	Novelas, cuentos, noticias…	Piezas teatrales, diálogos en cuentos, novelas, entrevistas
Tipo de lenguaje	Verbos que expresan opinión	Abundancia de adjetivos	Lenguaje claro y directo	Verbos de acción	Acotaciones, guiones, comillas…

Fuente: Adaptado de Tipos de Textos. Instituto Tecnológico de Tizimin. Disponible en http://www.ittizimin.edu.mx/wp-content/uploads/2016/08/tipos_textos.pdf

Tipos de textos[241].

Según la intención, los textos se pueden clasificar en los siguientes:

B) **Administrativo**: es un texto formal y expositivo que se redacta desde una institución hacia una persona, entre instituciones o entre los individuos de una misma o diferente institución con la intención de dar a conocer cierta información. Algunos ejemplos son: la circular, el oficio, el certificado, el boletín, etc.

[241] Enciclopedia Online. Ob. Cit.

C) **Científico**: es un texto argumentativo frecuentemente dentro del ámbito académico e investigativo que tiene por finalidad demostrar algo, normalmente valiéndose de un lenguaje especializado común al área del conocimiento a la que se pertenece. Algunos ejemplos de ello son: el articulo científico, la tesis de posgrado, o la monografía.

D) **Digital**: es un texto que no tiene un medio analógico, su aparición se debe al desarrollo de la tecnología informática. Algunos de esos textos son los SMS, los blogs, chats, redes sociales y las páginas web.

E) **Humanístico**: Este versa sobre un tema perteneciente a las ciencias humanas, como pueden ser: el arte, psicología, literatura, sociología, historia, filosofía, política, antropología, y otras.

F) **Informativo**: este es un texto expositivo breve y conciso que busca dar a conocer una situación o suceso.

G) **Jurídico**: este nace dentro del ámbito jurídico, caracterizado por su intención de objetividad y su lenguaje claro y conciso que busca evitar la ambigüedad. Algunos ejemplos de ello son: el recurso, la ley o la sentencia.

H) **Literario**: la intención de este texto es completamente artística, literaria o humorística. Estos pueden ser: narrativos, argumentativos, expositivos, dialógicos o descriptivos, siempre y cuando haya una demostración artística en su lenguaje y en su forma. Ejemplo de ellos son: la novela, el poema, cuento, ensayo literario y teatro.

I) **Periodístico**: este otro puede ser expositivo o argumentativo, su tema es la actualidad y su público, el ciudadano común. Es por ello que usualmente posee un lenguaje claro y fácil de entender. Por ejemplo: la noticia, crónica, el reportaje, la entrevista, el artículo de opinión, la columna y otros.

J) **Publicitario**: este busca convencer al espectador de comprar o consumir determinado producto. El texto más representativo de esto es el anuncio.

5.2.1.1 Lectura Selectiva. Hojear, Examinar y Síntesis

La lectura selectiva[242]

La lectura selectiva, prelectura o lectura de búsqueda es una actividad preparatoriana para la lectura formal que permite darse una idea general sobre el contenido de un texto y sobre el modo de afrontarlo.

Antes de emprender una lectura analítica, es necesario y de utilidad encuadrar el texto, evaluando en él algunos elementos generales y contrastando con tus objetivos de lectura o trabajo a realizar. Así que define, primeramente, muy bien tus objetivos y expectativas.

[242] Serafini, Ma. Teresa. (1997). Cómo se estudia. La organización del trabajo intelectual. Paidós. México. pp. 47-48.

Para ello, antes de leer hojea y ojea así podrás obtener una idea general del texto.

Hojea y examina los siguientes elementos:

1. **La contracubierta**, las solapas y las primeras páginas, para conocer las primeras informaciones sintéticas acerca del contenido, sobre el autor y el año de publicación.
2. **El prefacio**, para evaluar el contexto en el cual nació el libro.
3. **El índice general**, para comprender como está distribuida la información en su interior.
4. El **índice analítico**, para verificar si el texto contiene los temas y problemas que interesan y sobre los que se está buscando información.
5. El **primer capítulo**, que a menudo, junto con la introducción, encuadra el texto en el ámbito de estudios precedentes del mismo autor o de otros.
6. El **último capítulo**, que muchas veces ofrece la síntesis de los resultados que se presentan en el libro.
7. La **bibliografía**, que permite examinar la amplitud y el tipo de fuentes. La fecha de ellas permite estimar la actualidad del autor.
8. Las **notas**, que dan indicaciones sobre las dificultades o la facilidad del texto.

En el caso en que se deba estudiar un capítulo o un pasaje aisladamente o en el ámbito de una antología, se puede recurrir a algunos elementos como:

a. La introducción, que trae a menudo, junto con una síntesis, una evaluación del texto.

b. El primero y el último párrafo que, por lo general, presentan un encuadre y una síntesis del texto respectivamente.

c. Los subtítulos, que ayudan a comprender la estructura del capítulo o del pasaje de la antología y la distribución de la información.

Ilustración 33. Elementos de un texto que se revisan al hojear en la lectura selectiva. Fuente: adaptado de: Como se estudia. (Serafini:1997).

Hay dos formas de hojear, una de manera general y otra específica, la primera implica hojear un libro, revista o cualquier fuente impresa; la segunda refiere hojear internamente un texto corto.

Revisando cada uno y como resumen de los elementos anteriores, se presenta la tabla III:

TABLA III. Formas de hojear textos.

Al hojear un libro, lee:	Al hojear textos cortos, lee:
El título	El título
El nombre del autor	El primer párrafo completo
La fecha de publicación	La primera oración de los párrafos intermedios
La bibliografía	El último párrafo completo
El índice	Contrasta tus objetivos con los párrafos que leas
Los títulos de los capítulos y subcapítulos	

Fuente: Adaptada de Argudín y Luna (2007).

Examinar[243]

Una vez que ya se hojeo fuere libro o texto corto especifico, lo que sigue es examinar la información.

Para ello debe definirse claramente que información se necesita, puede ser, la respuesta a una pregunta, el nombre de un personaje, una formula o una fecha, u otros datos más. Seguido a eso, se seleccionan las pistas gráficas que ayudarán a encontrar la respuesta.

Si se quiere conocer una fecha o una cifra, se recorre el texto que se examina muy rápidamente buscando números. Si se busca un cuadro estadístico no se lee el texto, sino que únicamente se examinan los cuadros que lo acompañan, y así sucesivamente con los demás datos.

Se utilizan las pistas gráficas que se han escogido, se mueven los ojos rápidamente en cada página buscando solamente la información que se necesita. Solo eso. Si es posible, se usa la presentación grafica en la que aparece la información. Se toma en cuenta los títulos de los capítulos y subcapítulos, las partes subrayadas por el autor; **negritas**, *cursivas* u otras marcas. Algunas veces se encuentra la información organizada en temas, de manera alfabética o cronológica, o bien en tablas o cuadros.

[243] Argudín, Yolanda y María Luna. (2007). Aprender a pensar leyendo bien. Paidós. México. pp. 30-32.

¿Cómo responder un cuestionario?

Para responder un cuestionario de manera eficiente, primero se leen todas las preguntas, después se examina el texto para encontrar las respuestas, y finalmente se lee cuidadosamente el texto completo.

¿Como preparar un examen?

Si el examen es sobre el contenido de un capítulo o artículo, primero se explora el texto (hojeando y ojeando) luego se lee cuidadosamente el capítulo o articulo completo.

Síntesis

"La síntesis es una forma de expresión aún más abreviada que el resumen. Pues es la actividad del pensamiento que permite clasificar a través de organizar y jerarquizar datos; abreviar a lo esencial e informar; y, enjuiciar descubriendo significados'[244].

Siendo la síntesis[245] otra forma de resumen; pero más abreviada por la clasificación mencionada en el párrafo anterior, y que se caracteriza por:

1. Se basa en el método inductivo, yendo de lo particular a lo general.
2. Parte de un análisis, pues no se puede sintetizar lo que no se ha analizado.
3. No analiza, solo abrevia.
4. Reúne varios hechos aislados formando un cuerpo principal.
5. Se define como "la composición de un todo por la reunión de sus elementos".

Para la elaboración de la síntesis, se tienen las siguientes estrategias.

A) Subrayar todo lo que sea relevante.
B) Identificar los conceptos centrales.
C) Numerar los conceptos centrales.
D) Aportar los conceptos centrales.
E) Bajo cada concepto central escribir los puntos principales que le correspondan.

[244] Hidalgo Zurita, Arturo; Ana María Rivera Perez; David Herrerías Guerra y Arturo Mora Alva . (2006). Manual para la elaboración de trabajos escritos. Universidad Iberoamericana León. México. p. 22. PDF. Consultado el 28 de mayo de 2020. Disponible en https://fjarabo.webs.ull.es/VirtualDoc/Curso%202010-2011/Fundamentos%20de%20la%20Biomasa%20y%20los%20Biocombustibles/04_Informes/Manual_Presentacion_Trabajos.pdf

[245] Argudín, Yolanda y María Luna. (1998). Los trabajos escritos. Universidad Iberoamericana. México. p. 61

Algunas sugerencias que pueden seguirse para elaborar una síntesis, redactar con:

- **Fidelidad**. Es la "observancia rigurosa de la verdad, es decir, un cumplimiento riguroso de la precisión en la reproducción de un texto, de una entrevista o de una narración."[246]
- **Claridad**. Se entiende como la expresión de un solo punto principal por párrafo; el uso correcto de los signos de puntuación; el orden en la expresión de las ideas.
- **Exactitud**. Se refiere a la expresión de una idea clara, precisa, que no pueda interpretarse en ninguna otra forma que la que se quiere manifestar. La falta de exactitud en lo que se dice cambia u obscurece el sentido de lo dicho.

5.2.1.2 Lectura crítica. Componentes de la lectura; Identificar mensajes y Hechos, inferencias y opiniones

Lectura crítica. Es el tipo de lectura analítica, reflexiva y activa, que permite descubrir ideas e información dentro de un texto escrito y enjuiciarlo, dando como resultado una evaluación.

"Un lector eficiente puede seleccionar rápidamente lo que le interesa, pero su lectura no será efectiva si no reflexiona y evalúa el contenido de lo que lee. […] La efectividad en la lectura consiste en saber leer críticamente. […] *Hojea, ojea y examina el texto para encontrar las preguntas que quieres que el texto te responda*"[247].

Para ser un lector crítico, es importante plantearse las siguientes peguntas al momento de ir leyendo.

1. ¿Cuál es la fuente? ¿Es confiable? ¿Esta actualizada?
2. ¿Cómo presenta el autor la información?
3. ¿Cuál es el propósito y objetivo del autor?
4. ¿Qué tono utiliza?
5. ¿Qué lenguaje emplea?
6. ¿Cuál es la hipótesis o tesis que el autor propone?
7. ¿Es coherente y sólida la argumentación?
8. ¿Modifico el texto mi opinión?
9. ¿Tomé una posición frente al texto?

[246] (julio 1, 2016). Fidelidad. Significados.com. consultado el 28 de mayo de 2020. Disponible en https://www.significados.com/fidelidad/
[247] Argudín, Yolanda y María Luna. (2007). Ob. Cit. p. 37.

Componentes de la lectura crítica[248]

Para realizar la lectura crítica se deben revisar los componentes de esta lectura, como son: **la fuente, como presenta el autor la información, el lenguaje, el propósito del autor, el objetivo o intencionalidad del autor, el tono y motivo, el tema y la tesis o hipótesis, las contradicciones internas, las ambigüedades y los elementos tendenciosos.**

La fuente

Las habilidades de la lectura selectiva, como hojear y examinar, también son utilizadas por quien es un lector crítico para evaluar la confiabilidad de un texto. Primero hojea y examina el texto para identificar la fuente de la información

Del texto evalúa:

1. Quién escribió el texto. Si es posible, comprueba la calidad de otros textos que haya escrito el mismo autor. Si es experto en la materia. Si es tendencioso. Su objetividad.

2. La editorial. Si la editorial que publico el texto es de reconocida reputación. Si la editorial o el autor están subsidiados o financiados por algún grupo con determinado interés. Indaga la fecha de la publicación. Si esta actualizada. También identifica el lugar donde fue publicado. Si se trata de una traducción, el lugar puede ser importante, pues dirá con qué lenguaje se encontrará: no es lo mismo una traducción al español realizada en Argentina o España que una hecha en México.

   Algunas veces, la fecha de publicación no tiene mayor importancia y no necesariamente es preferible que sea reciente. Por ejemplo, una biografía de Benito Juárez escrita en 1940 puede ser más confiable que una escrita en 2006 en conmemoración de su bicentenario.

Siempre, ante todo, evalúa lo mejor que se pueda, la confiabilidad de la fuente. A continuación, en la Tabla No. IV. Observa el ejemplo para que tengas una idea.

[248] Argudín, Yolanda y María Luna. (2007). Ob. Cit. p. 38-112.

TABLA IV. Ejemplo de evaluación de fuentes.

Tipo de texto	Fuente veraz	Fuente no veraz	explicación
Un libro sobre esquí acuático.	Escrito por el ganador de varias competencias.	Escrito por una persona que jamás ha esquiado.	No tiene autoridad sobre la materia.
Un libro sobre los usos de la energía atómica.	Publicado en 1973.	Publicado en 1935.	Fuera de época.
Un artículo sobre la legalización de ciertos fármacos.	Escrito por un médico que ha realizado investigaciones sobre los efectos de los fármacos.	Escrito por un narcotraficante.	Tendencioso.
La carne seca provoca el cáncer de mama.		Editado por Revista Cochito.	Desconocida o inexistente.

Fuente: adaptada de Argudín, Yolanda y María Luna. (2007).

ANÓNIMOS.

Así es, también existen las fuentes, hasta cierto punto, anónimas. Sin embargo; siempre pueden ser evaluadas y saber su confiabilidad. Cuando la fuente no cuente con el autor o datos sobre él, entonces a quien debe evaluarse la confiabilidad es al editor o la editorial que publica el texto. Revisa donde aparece la información (en una revista, en un periódico, en un boletín de una organización específica, etc.).

Como presenta el autor la información: Hechos, inferencias y opiniones.

A la forma como el autor presenta la información se clasifica en:

H = Hecho. Es un razonamiento o argumentación que puede ser verificada a través de la experiencia o de la lógica.

I = Inferencia. Es una consecuencia que se obtiene de un hecho o que se basa en un razonamiento lógico.

O = Opinión. Es un juicio de valor.

Los **hechos** son sucesos o datos que se presentan que pueden ser comprobados y verificados, se exponen de una manera objetiva, sin intervención de las creencias o juicios del autor.

Para determinar si es un hecho, la respuesta a la pregunta ¿es posible confirmarlo? Debe ser verdadera.

Las **opiniones** son los puntos de vista de quien los emite, lo que se expresa en ellas son las creencias personales del autor. En los textos científicos, humanísticos o políticos suelen aparecer en las conclusiones y deben estar apoyadas en hechos e inferencias.

Para ampliar y ejemplificar un poco, ver el video "Hechos y opiniones" del sitio https://www.youtube.com/watch?v=ZzAjurTl-ws. Y revisar el **anexo F**.

La **inferencia** es sacar una consecuencia o deducir algo de otra cosa y se construyen como derivaciones lógicas de los hechos, por lo tanto, deben tener como apoyo información que se pueda demostrar y verificar. Para ampliar y comprender mejor la inferencia, ver el video "La inferencia" del sitio https://youtu.be/GFA_FNlB7c0.

Hay que tener especial cuidado cuando el autor no base o fundamente las inferencias en hechos. Para comprobar esto, preguntate: ¿Son confiables los hechos en que se basa la inferencia?

Para comprender mejor estos elementos veamos un ejemplo en la tabla V:

TABLA V. Ejemplos acerca de Hechos, Inferencias y Opiniones.

Hecho	Inferencia	Opinión
Está lloviendo. "saliendo del lugar o viendo por la ventana puede verificarse"	El cielo está nublado. "Se puede inferir que si está nublado el cielo va a llover"	Pienso que mañana lloverá.
Está haciendo calor. "Revisando el termómetro está a 38 °C"	La temperatura se está elevando. "Se infiere que hará calor"	Creo que durante la semana hará calor.

Fuente: adaptado de Argudín, Yolanda y María Luna. (2007).

El lenguaje

La forma en que cada persona se expresa es una e irrepetible, pues el lenguaje es personal, a través del lenguaje en que se expresa el autor se puede identificar si es **objetivo** o **subjetivo** respecto al tema que trata. También se puede conocer si su actitud es positiva, negativa o neutra.

El **lenguaje objetivo** se refiere al lenguaje que presenta hechos y no intervienen los sentimientos personales. Eso significa que el autor no se deja llevar por la pasión y sentimientos y puede ser verificado.

Un ejemplo claro es:

Un terremoto de 4.1 grados en la escala de Richter sacudió parte de los estados de Chiapas, Oaxaca y Veracruz el 30 de mayo de 2020.

Este dato puede verificarse en: http://www2.ssn.unam.mx:8080/catalogo/

El **lenguaje objetivo** es principalmente utilizado en la escritura académica, aunque también lo pueden utilizar el periodismo y los reportes judiciales y técnicos.

Características del lenguaje objetivo[249].

Redactar en un lenguaje objetivo implica ser especifico y citar a estudiosos o autoridades en la materia que se consideran creíbles y/o especialistas. Además, la información debe ser fáctica, es decir, basada en hechos ya que estos son objetivos, concretos, medibles en números, cantidades, pesos y medidas con un lenguaje preciso.

El lenguaje objetivo tiene las siguientes características:

- **Utiliza un lenguaje impersonal**. Este se utiliza porque no debe haber relación con las opiniones personales del escritor. Tampoco deben usarse los pronombres personales. Así como no usar palabras o frases que indiquen un juicio de valor.

  En la tabla VI se presenta un ejemplo con el uso incorrecto y otro con el correcto.

  TABLA VI. Uso correcto e incorrecto del lenguaje.

Uso de	Incorrecto	correcto
El pronombre personal	Creo que hay discrepancia entre la teoría y la práctica.	Los estudios sugieren que existe discrepancia entre la teoría y la práctica.
El juicio de valor	Estoy de acuerdo en que la conclusión Carrol (1996) …	Las estadísticas que la conclusión de Carrol (1996) …

Fuente: adaptada de https://www.lifeder.com/lenguaje-objetivo/

[249] Cobelli, Carolina. (octubre 11, 2017). ¿Qué es el lenguaje objetivo? Sitio web. Lifeder.com. Consultado el 29 de mayo de 2020. Disponible en https://www.lifeder.com/lenguaje-objetivo/

- **Utiliza hechos**. Los hechos no deben expresar los pensamientos ni sentimiento ni creencias del autor, pues de hacerlo, la conclusión, aparentaría estar basada en creencias más que en evidencias. Así que, cuanto más específico sea el texto, más fuerte será el argumento.

  En la tabla VII se presentan un par de ejemplos.

  TABLA VII. Ejemplos de utilización de hechos.

Ejemplo	Incorrecto	correcto
1	La mayor parte de la población…	El 82% de la población…
2	Una gran cantidad de alumnos de Ingeniería Industrial del I.T. de Tijuana tienen muy bajo promedio…	El 51% de los estudiantes de Ingeniería Industrial del I.T. de Tijuana tienen promedio por debajo del 80…

Fuente: elaboración propia

- **Es neutral**. Esto equivale a no apelar a las emociones o valores. No deben utilizarse, aunque sirvan para persuadir.
- **No exagera**. La exageración puede dar la impresión de que se está mintiendo, por ello, debe evitarse el uso de los términos: *realmente*, *siempre*, *nunca* o *muy*.

  En la tabla VIII se muestran un par de ejemplos de las dos características anteriores.

  TABLA VIII. Ejemplos de las características neutral y no exagerada del lenguaje objetivo.

Ejemplo	Incorrecto	correcto
Neutral	La ortografía japonesa es demasiado difícil de comprender.	La ortografía japonesa no es bien comprendida generalmente.
No exagera	Los resultados de las elecciones estuvieron muy parejos.	Los resultados de las elecciones estuvieron lo suficientemente parejos como demandar dos recuentos.

Fuente: adaptada de https://www.lifeder.com/lenguaje-objetivo/

El **lenguaje subjetivo**. Contiene el modo personal de pensar y de sentir del autor. Deja entre ver las apreciaciones personales e individuales, prácticamente cada persona puede experimentarla de manera diferente según su emocionalidad y forma de ver el mundo.

Doroteo Luna Castañeda

Al **lenguaje subjetivo** también se le conoce como connotativo, pues trata de las acepciones secundarias con que se cargan las palabras por el uso en la sociedad, son valores sociales pero también afectivos.

Véase el siguiente ejemplo: **"en el año de 1985, dolorosa y consternadamente vivimos un terremoto en la Ciudad de México".**

Las palabras connotativas

Toda palabra que esta listada en un diccionario tiene una definición a la que se le denomina denotación, y ofrece un significado directo de la palabra. Sin embargo, muchas de ellas tienen un sentido "oculto" o un significado implícito. Las palabras o frases pueden ser objetivas o connotativas, véanse los ejemplos de la tabla IX:

TABLA IX. Ejemplos de palabras objetivas y palabras connotativas.

Ejemplo	Objetivo	Subjetivo o connotativo
1	Empleada del servicio doméstico	"gata"; "chacha"
2	Albañil u obrero	"macuarro"

Fuente: elaboración propia

Características del lenguaje subjetivo[250]

- Emplea oraciones **exclamativas, exhortativas, dubitativas, desiderativas**, que indiquen afectividad.
- Usa **afirmaciones** y **negaciones** categóricas.
- Pueden aparecer el modo **subjuntivo e imperativo** de los verbos.
- Emplea la **primera persona** en los verbos conjugados, en los determinantes y en los pronombres (*opino, me parece, creo*…).
- Hay presencia de **verbos que indican opinión o sentimiento** (*creer, sentir, opinar, parecer*…).
- Usa **adjetivos y adverbios valorativos**, que valoran la realidad (*el tiempo está siendo frío, incluso molesto. Creo que hizo muy mal*).

[250] MMB, Blanca. (febrero 15, 2012). Objetividad y subjetividad en los textos. Blog Aprendiendo a usar la lengua. Consultado el 2 de junio de 2020. Disponible en http://conociendotulengua.blogspot.com/2012/02/objetividad-y-subjetividad-en-los.html

- Hacen presencia los **recursos expresivos variados** (*repeticiones, interrogaciones retoricas, ironías, metáforas*…).
- Puede aparecer un **vocabulario afectivo y connotativo** (chiquito, cariño, amiguito…).
- En cuanto a la **puntuación:**
  - El uso de **puntos suspensivos** para expresar duda, temor, continuar palabras malsonantes o dejar la expresión incompleta: ya se sabe, que el que con niños se acuesta…
  - Los **paréntesis** para insertar una nota subjetiva.
  - Las **comillas**, para subrayar una palabra o varias utilizadas de manera irónica o sarcástica.

El objetivo o intencionalidad del autor

Es sabido que todo autor escribe con un propósito que depende de las metas que persiga, ya sea informar, instruir o persuadir; pero, además, y por lo general, pretende alcanzar un objetivo concreto que, en ocasiones, presenta en la introducción, el prefacio o en las advertencias de su texto.

Por ejemplo: una asociación mundial publica un artículo sobre el hambre en algún país en subdesarrollo. El propósito del autor en su publicación es informar; pero su objetivo principal es recaudar fondos para los necesitados.

Con la información de los párrafos anteriores, y una vez identificados los propósitos y el objetivo del autor, completa la tabla X.

TABLA X. Textos con el propósito y objetivo del autor.

No.	Texto	Propósito del autor	Objetivo del autor
1	Informe de investigación de mercado.	Informar.	Que se autorice la continuación del proyecto
2	Recado de un amigo disculpándose por no asistir a una reunión.	Informar y persuadir	Informar la causa de ausencia y persuadir de sr disculpado.
3	Un folleto de una dependencia de salud.		
4	El programa de un candidato en campaña política.		
5	Un anuncio publicitario.		
6	Una receta de cocina.		

Fuente: elaboración propia.

El tono

En un texto el tono se refiere a la actitud del autor que imprime al momento de escribir y del público al que va dirigido.

En una persona el tono de voz puede ser alegre, altanero, sarcástico, irónico, solamente, serio, etc., y con frecuencia indica si la persona está contenta, triste, enojada, si bromea o si además es añade a su broma el enojo y sarcasmo.

Los autores también tienen un tono, el cual puede revelar sus sentimientos: alegría, depresión, enojo, desilusión, cobardía entre otros.

Se espera que las noticias en los medios de información se ofrezcan en un lenguaje objetivo y en un tono neutro, es decir, no se espera que la persona que las escribe demuestre sus sentimientos sobre el tema. En cambio, el tono de los textos persuasivos frecuentemente revela los sentimientos de su autor sobre ese tema, en la misma forma que lo hacen las palabras connotativas.

Tipos de tono[251]

Aunque se puede utilizar casi cualquier adjetivo para describir el tono de un texto, la siguiente lista presenta lo más usado en tono.

1. Trágico.
2. Irónico.
3. Paródico.
4. Íntimo.
5. Jovial.
6. Serio.
7. Formal.
8. Informal o familiar.
9. Moralista.
10. Realista.
11. Idealista.
12. Melancólico.
13. Sombrío.
14. Condescendiente.
15. Parco.
16. Periodístico.
17. Vacilante.
18. Pesimista

Las siguientes frases escritas separadas de un contexto, solo son eso, frases. Sin embargo, en un contexto pueden dejar ver al lector cual fue el tono que les imprimió el autor en su momento.

Como ejercicio, lee en voz alta y dales el tono que crees puedan tener.

A) Murió un querido amigo.
B) ¡Estoy harto de estudiar!
C) No hay nadie en la casa, se fue la luz y alguien está subiendo la escalera.
D) Me van a reprobar.
E) Pasé con 100.
F) Ya vienen las vacaciones.
G) ¡Feliz Navidad!
H) Ella estuvo contando cosas horribles de mí.
I) Me asaltaron.
J) ¿Quieres ser mi novio (a)?

[251] msosa@paihsmonroe.org. (s.f.). El tono. Literatura y Cultura AP. Sitio web. Consultado el 2 de junio de 2020. Disponible en https://www.marialiteraturaap.org/15-la-novela-picaresca/28-tono/

Doroteo Luna Castañeda

Lo que recién has hecho es dar una intención a las frases que se presentaron, intentando adecuarlas al tema que pudiera tratarse.

Ahora, si vuelves a leer las mismas frases cambiando de tono se escuchará como reflejan un sentimiento diferente y su significado varia; intenta leerlas varias veces cambiando el tono según el sentimiento que pudiera tenerse, haz uso de las emociones para ello.

Por ejemplo, si te dicen: "Feliz Navidad", se podría pensar que no recibió regalo la persona o que no la pasó bien.

El tono y motivo

Algunas personas son abiertas y expresan sus sentimientos, otras los guardan y prefieren mantenerlos escondidos. Incluso, otras intentan que la gente piense que sienten de una forma cuando en realidad sienten lo opuesto. Esto también ocurre con los escritores. Algunos son «crípticos»[252], uno no sabe lo que verdaderamente sienten sobre el tema que tratan. Otros son muy «abiertos», algunos, por ejemplo, los que escriben los editoriales en los periódicos, son reconocidos por su forma en que ven y expresan ciertos temas.

Sin embargo, en una guia de física se espera que el autor describa los pasos para realizar un experimento en un tomo neutro y en un lenguaje objetivo y sin rodeos. Sin embargo, en un texto que no sea meramente instructivo o informativo, es difícil que alguien te convenza de algo si escribe en un tono neutro y con un lenguaje objetivo. El texto, incluso, resultaría muy aburrido.

Si el autor sabe escribir deberá hacer que sientas lo que el siente. Si no puedes definir lo que el autor siente, es probable que no te convenza. Descubre al autor por medio del tono: di si es optimista, negativo, neutral, satírico, solemne, cómico, festivo, etc., en cuanto al tema que se trate.

Sin embargo, también existen los puntos de vista, y es aquí donde es difícil, en muchas de las veces, coincidir.

La idea de punto de vista refiere al lugar desde el cual una persona observa una situación. Tanto el lugar como el hecho de observar pueden ser concretos o simbólicos.

El punto de vista determina el ángulo y la percepción de la historia que se desarrolla, y por lo tanto, influye en el tono en el que la historia se lleva a cabo.

El punto de vista es un instrumento para la manipulación de la comprensión del lector.

[252] Significa que lo que escriben no es compresible para la mayoría de las personas porque está hecho para ser entendido por unos pocos.

Veamos un par de ejemplos.

Ilustración 34. Los puntos de vista.
Fuentes: https://docplayer.es/14541023-Realidad-y-percepcion.html
https://www.radiosefarad.com/en-busca-de-dos-puntos-de-vista/

"Para aprender el máximo posible de cualquier situación o experiencia, se necesita recoger información desde el mayor número de puntos de vista posibles". ***John Grinder***.

El tema y la tesis o hipótesis[253]

Todo texto contiene juicios de valor y opiniones, aun los llamados «informativos». Para comprender un texto plenamente, el lector crítico debe conocer como está construido.

A continuación, se presenta un ejemplo de cómo se construye un texto.

1. **Se establece el tema**.
2. S**e delimita el tema, es decir, se identifican las partes** o subtemas de que se compondrá (en la redacción final estos se convierten en capítulos, subcapítulos y párrafos).
3. **Se obtiene la información y se organiza**.
4. **Se redacta**. Toda redacción se compone de:
    a. Introducción en que se ofrece una idea general del trabajo.
    b. La tesis, hipótesis y opinión.
    c. Desarrollo del trabajo.
    d. Conclusiones. En estas se presenta una síntesis del cuerpo del trabajo y de manera resumida se demuestra la tesis hipótesis u opinión.

[253] Argudín, Yolanda y María Luna. (2007). Ob. Cit. pp. 74-99.

Con ello, el lector crítico debe sacar a la luz la construcción del texto, debe identificar y definir el ***propósito del autor***, si es *informar, instruir, recrear, o persuadir*, e ***identificar su objetivo***. Además, debe encontrar la **tesis o hipótesis** del texto; en otras palabras, lo que quiere demostrar el autor. Sin embargo, antes de llegar a este punto debió identificar ***como presenta el autor la información***; distinguir si son *hechos, inferencias u opiniones*; si utiliza un **lenguaje** *objetivo o subjetivo* y señalar las *connotaciones*.

Finalmente, el lector crítico evalúa, apoyándose en las conclusiones del texto, si el autor alcanzo plenamente su propósito y si demostró su tesis o hipótesis.

El tema

El tema es el hilo conductor del texto. Es el asunto básico que el texto trata, su núcleo fundamental. Es la idea central que motivo al autor a escribir y subyace en el fondo del texto, dando cohesión a todos los elementos.

A continuación, se presentan un par de ejemplos básicos y que todos podemos recordar fácilmente, pues corresponden a cuentos infantiles y que hemos escuchado o leído en más de una ocasión.

El tema de Caperucita Roja es: peligros que las niñas corren cuando desobedecen.
El tema de **Blanca Nieves** y de **La Cenicienta** es: **la fuerza del amor unido a la bondad.**

La tesis

La tesis es una propuesta que hace el autor y que mantiene con argumentos basados en razonamientos lógicos.

La hipótesis central

La hipótesis se define como la suposición de algo que ha de verificarse. Existen varios tipos de hipótesis:

1. Las ***hipótesis plausibles***: son las que tienen fundamento teórico, pero que no han sido demostradas.
2. Las ***hipótesis convalidadas***: las que tienen un fundamento teórico y han sido comprobadas a través de la experiencia.

A continuación, un ejemplo de cada una.

Hipótesis plausible: la teoría de la relatividad señala que todo lo que viaja a la velocidad de la luz se convierte en luz. Pero aún no se ha demostrado empíricamente.
Hipótesis convalidada: la teoría de la gravitación universal. Ampliamente demostrada.

El índice y la tesis o hipótesis

El título suele ser, aunque no siempre, una indicación del tema del texto.

En el índice se muestra la división lógica del tema en capítulos y subcapítulos. El índice también puede servir para dar una idea general sobre lo que el autor quiere demostrar, tesis o hipótesis. En ocasiones el índice puede ser una guia para encontrar las hipótesis secundarias de un texto.

La introducción y la tesis o hipótesis

Antes de esto, es conveniente leer primero el prefacio, la introducción y la advertencia del autor para que, antes de leer todo el libro, sea posible evaluar el propósito del autor, su objetivo, su seriedad y sus tendencias, y desecharlo si no satisface los intereses y expectativas. Hay que recordar que en la introducción el autor suele presentar brevemente sus tesis o hipótesis centrales.

Tanto en el prefacio como en la advertencia y aunque esta es menos extensa que el prefacio, el autor presenta, por lo general, su objetivo, la tesis o hipótesis, así como sus limitaciones del texto.

El prólogo suele redactarlo un autor ya consagrado para presentar al autor del texto y la obra misma, en algunas ocasiones el prefacio también puede ser llamado prólogo.

Es importante que se compare el prefacio y la introducción con las conclusiones para evaluar la manera en que el autor desarrolla la hipótesis central de su trabajo.

Relación entre hipótesis y conclusiones

Generalmente en las conclusiones el autor demuestra sintéticamente su tesis o hipótesis. Es frecuente que incluya proyecciones a corto, mediano o largo plazo, y señale su opinión sobre el tema tratado.

El desarrollo de la tesis o hipótesis

Los textos persuasivos, por lo general, son polémicos: tratan de demostrar algo diferente de la opinión que la gran mayoría sustenta y suscitan la discusión de opiniones. Cuando se enfrente a este tipo de textos establezca la opinión o confiabilidad de la fuente. Hay que recordar que la

fuente también puede indicar la tendencia del autor. De ahí que, de un texto persuasivo evalúa la confiabilidad de la fuente.

Las hipótesis secundarias

Todo texto se construye con una tesis o hipótesis central y con razonamientos que la mantienen o soportan. Hipótesis secundarias son los razonamientos con los que el autor defiende su tesis.

En las ciencias naturales y en las ciencias sociales, los textos presentan una tesis o hipótesis central e hipótesis secundarias. Las hipótesis secundarias son hechos o variables subordinadas a la tesis o hipótesis central.

A continuación, un ejemplo tomado de Argudín, Yolanda y María Luna. (2007):

Tesis central:	Después de la Primera Guerra Mundial se desarrollaron movimientos nacionalistas en África, en el Cercano Oriente y en Asia.
Hipótesis secundarias:	Se iniciaron movimientos independentistas africanos. Los árabes exigieron independencia. India demando libertad. La revolución de Chiang Kai-Shek reunifico China.

Como se puede observar la hipótesis central es una suposición que permite establecer relaciones entre hechos o variables que de otra manera resultarían inconexos. En otras palabras, las hipótesis secundarias explican, desarrollan y sustentan la hipótesis central.

Entonces, ¿Cómo se puede saber y reconocer como desarrolla el autor la tesis o hipótesis central? Bueno, sencillamente, y aunque no pueda serlo de inmediato, con práctica se logra. Identificando las hipótesis secundarias.

Las contradicciones internas

Hay que tener presente siempre que la tesis o hipótesis central es lo que el autor quiere demostrar, aunque a veces se pueden encontrar textos que presentan contradicciones internas, pues la argumentación que sustenta la hipótesis central la contradice.

Esa incongruencia se debe que, quizá, el autor no la demuestra plenamente por dejar algunos cuestionamientos a quien lee; por lo general, sucede que no se desarrolló una o varias de las hipótesis secundarias, o que algunos de los conceptos centrales del texto no se explicaron o definieron y crea ambigüedades.

¿Cómo descubrir si existen contradicciones internas en algún texto? Haz lo siguiente:

A) Identifica las hipótesis secundarias.
B) Contrasta la tesis o hipótesis central con las hipótesis secundarias.
C) Analiza si el autor demuestra la tesis o hipótesis centran en las conclusiones.
D) Evalúa si los conceptos centrales del texto están bien definidos.

Las ambigüedades y los elementos tendenciosos

La ambigüedad es un comportamiento, hecho, palabra o expresión que puede entenderse o interpretarse de diversas maneras por quien lo recibe.

Lo tendencioso, es todo aquello que muestra parcialidad y manifiesta o implica tendencia hacia un fin determinado, especialmente en los escritos, discursos, noticias, entre otros.

"Algunos textos pueden presentar ambigüedades y elementos tendenciosos. […] Las ambigüedades son las palabras que permiten distintas interpretaciones, entre otras, las connotaciones. Algunos elementos tendenciosos son los estereotipos, las sobregeneralizaciones, las presentaciones unilaterales, los sofismas y las falacias"[254].

La ambigüedad[255]

Existen varios tipos de ambigüedad, pueden ser por: **polisemia**, por errores gramaticales, también llamada "**anfibología**" y **sintáctica**.

Ambigüedad por polisemia. Este tipo se da cuando una palabra tiene más de un significado y no queda claro a cuál de todos se refiere. ***Por ejemplo***: "**Es una persona noble**". Puede referirse a tener un título nobiliario o tener la virtud de la nobleza.

Ambigüedad por errores gramaticales (anfibología). Se da cuando no se comprende a cuál de los elementos de una oración refiere un determinado modificador. ***Por ejemplo***: "**Cuando apoyamos el cuadro sobre la mesa, se rompió**". "**se rompió**" puede referirse al cuadro o a la mesa.

[254] Argudín, Yolanda y María Luna. (2007). Ob. Cit. p. 100.
[255] (2019). "Ambigüedad". Enciclopedia de ejemplos. Sitio web. Consultado el 5 de junio de 2020. Disponible en https://www.ejemplos.co/20-ejemplos-de-ambiguedad/

Ambigüedad sintáctica. En la sintaxis de una frase, una misma palabra puede ocupar el lugar de adjetivo o adverbio, verbo o sustantivo, etc. Si no sabemos que función cumple esa palabra, podemos no entender el sentido. ***Por ejemplo***: "**Me vuelvo a cambiar**". Puede ser que la persona vuelva a un lugar para cambiarse o que se cambie dos veces.

Los elementos tendenciosos

Los elementos tendenciosos son aquellos que mediante los significados el autor intenta hacernos cambiar de idea, de creencia o de toma de decisiones.

Algunos elementos tendenciosos son: los **estereotipos**, las **sobregeneralizaciones**, las **presentaciones unilaterales**, los **sofismas** y las **falacias**.

1. Los **estereotipos.** El estereotipo es la idea, expresión o modelo estereotipados de cualidades o de conducta. Al estereotipar se clasifica de manera muy simplificada a algo o alguien que posee ciertos rasgos de carácter o comportamiento, de acuerdo con un grupo en el que alguno de sus miembros presenta esos mismos aspectos. Los estereotipos de forma implícita presentan un prejuicio o juicio de valor. Si el autor utiliza estereotipos no es confiable y, por lo tanto, su argumentación no será solida ni coherente.

Ilustración 35. Los estereotipos.
Fuentes: http://clipart-library.com/clipart/1920261.htm

Algunos ejemplos de estereotipos son los siguientes:

La imagen del mexicano perezoso envuelto en un sarape recargado en un saguaro.

Algunos otros son: "los ingleses son puntuales; los regiomontanos son avaros, y los del norte de México muy broncos.

Las clases de estereotipos[256] que hay son de: **belleza**, **tipo social y económico**, **de género**, y, **étnicos y culturales**.

- **Belleza**. Es aquel modelo estándar que se ha establecido sobre lo que se considera como lo más bonito o atractivo en la mente de las personas sobre los aspectos físicos de los individuos.
- **Tipo social y económico**. Este está relacionado, sobre todo, con la clase social a la cual pertenece el individuo, este estereotipo es muy difundido por los medios. Tiene mucho que ver con los niveles socioeconómicos de las personas.

[256] Daniela Diana. (s.f.). Estereótipo. Sitio web. Trad. del portugués por Adriana Morales. TodaMateria. Consultado el 6 de junio de 2020. Disponible en https://www.todamateria.com/estereotipo/

- **De género**. "Es una opinión o un prejuicio generalizado acerca de atributos o características que hombres y mujeres poseen o deberían poseer o de las funciones sociales que ambos desempeñan o deberían desempeñar"[257]. Este quizá sea el tipo más practicado por la sociedad, pues desde el momento en que nacemos se nos atribuyen estereotipos, por ejemplo, el color azul es de niños y el rosado es de niñas.
- **Étnicos y culturales**. Este estereotipo es asociado a las razas, etnias y culturas, por eso, cuando oímos acerca de un chino, un regiomontano, un sinaloense, un "chilango", le atribuimos diversos juicios de valor a cada cual. Otro ejemplo es el creer que los chinos son comerciantes, que los árabes son terroristas, los argentinos prepotentes o que los brasileños los mejores jugadores de fútbol.

2. Las **sobregeneralizaciones**. "La sobregeneralización es la tendencia a creer que, si algo ha ocurrido alguna vez, ocurrirá muchas otras veces"[258]. Esta es una de las distorsiones cognitivas que tiene el ser humano.

Se sobregeneraliza cuando al tomar un grupo de ejemplos con características similares e inferir que todos tienen las mismas características.

Veamos los siguientes ejemplos:

"Los jóvenes son imprudentes".

"Los ancianos son sabios".

Las dos aseveraciones son imprecisas porque no especifican quienes son los individuos determinados sobre los que se emiten esos juicios. Pues ni todos los jóvenes son imprudentes ni todos los ancianos son sabios.

Existen sobregeneralizaciones[259] de: **relación sujeto-predicado invertido**; **absolutos**

- **Sobregeneralizaciones de relación sujeto-predicado invertido**. Este tipo se da cuando el autor invierte el sujeto que empieza con «todos» por el predicado, pues con ello intentar persuadir de manera tendenciosa.

[257] OACDH. (s.f.) Los estereotipos de género y su utilización. Sitio web. La Oficina del Alto Comisionado para los Derechos Humanos. Consultado el 6 de junio de 2020. Disponible en https://www.ohchr.org/sp/issues/women/wrgs/pages/genderstereotypes.aspx
[258] Sanchez Cuevas, Gema. (enero 7, 2019). ¿Qué son las distorsiones cognitivas? Sitio web. Lamenteesmaravillosa. Consultado el 6 de junio de 2020. Disponible en https://lamenteesmaravillosa.com/que-son-las-distorsiones-cognitivas/
[259] Argudín, Yolanda y María Luna. (2007). Ob. Cit. pp. 108-109

Por ejemplo:

- *Todos los estadounidenses son americanos*. Esta es una afirmación correcta.
- *Todos los americanos son estadounidenses*. Esta afirmación es incorrecta: pues el todo es mayor que la parte y no al revés.

- **Sobregeneralizaciones absolutos**. Los absolutos los encontramos en las palabras «todo», «nada», «siempre», «nunca», «nadie», «jamás», «completamente», «enteramente», porque no admiten excepciones; por lo tanto, el autor al utilizarlas pretende hacer pasar lo que afirma como si fuera un absoluto.

  Por ejemplo:

  - *Todos los productos hechos en México son malos*. Esta afirmación no es confiable porque no todo lo hecho en México es de mala calidad.
  - *Toda la vida te amare, jamás dejare de amarte*. Hay que recordar que los absolutos rara vez existen.

3. las **presentaciones unilaterales**. Las presentaciones unilaterales son aquellas que el autor hace sin considerar "la otra cara de la moneda", es decir, solo hace mención de las bondades que tiene el tema o por el contrario, solo de las deficiencias que tiene, por ello es importante tener las dos versiones para evitar las tendencias.

   Por ejemplo:

   El producto X tiene excelentes propiedades que sirven para, evitar la caída de pelo, elimina las arrugas, desapareciendo las patas de gallo, ayuda para eliminar impurezas de su hígado, el riñón, ayuda también a regenerar la flora intestinal. Pero, en ningún momento menciona, los efectos secundarios o contraproducentes que puede causar su uso, ya sea a corto plazo o prolongado.

4. los **sofismas**. "Sofisma es cualquier declaración falsa que aparenta haber sido obtenida mediante una metodología sistemática"[260]. Existen varios tipos de sofismas contenidos en dos ramas, los resultantes del lenguaje y los no resultantes del lenguaje, según la percepción de Aristóteles.

[260] Nahle, Nasif. (diciembre 5, 2005). Sofisma. Sitio web. Biology Cabinet, Research and Advisory on Biology. Consultado el 6 de junio de 2020. Disponible en http://www.biocab.org/Sofisma.html

TABLA XI. Los tipos de sofismas.

No.	Tipo de sofisma	Descripción
1.	Resultantes del lenguaje	
a)	Equivocación	Supone que dentro de un mismo razonamiento un término se tome una vez con un significado y otra vez con otro. **Ejemplo: "Venus".** Puede referirse a un planeta o al nombre de una diosa, por lo que tiene un doble significado.
b)	Anfibología	En dos premisas con término común se considera que se mantiene constante la suposición, cuando en realidad varia. **Ejemplo: "El libro de Andrés".** Puede pensarse que Andrés es el autor o es el dueño**.**
c)	Falsa conjunción	Se debe a la composición errónea generalmente por falta de puntuación. **Ejemplo: "Camine hacia la mesa (,) me senté y tome el teléfono".**
d)	Separación o falsa disyunción	Es un error por separar términos. **Ejemplo: "Siete es igual tres y a cuatro"**. «y a» es la falsa disyunción.
e)	Falsa acentuación	Ausencia del uso correcto del acento. **Ejemplo: "Camino hacia allá"**. Esta frase está en pasado, pero no se colocó el acento correspondiente.
f)	Falsa forma de expresión	Aquellas con argumento analógico que no se apoya en una semejanza relevante o que olvida diferencias que impiden la conclusión. Ejemplo. "Ana y María son mujeres. Si Ana es morena, entonces Maria también lo es".
2.	No resultantes del lenguaje	
a)	Ignorancia del asunto	Es algo que puede pasar por la contradicción que plantea el oponente. Suele estar presente en discusiones diarias. **Ejemplo: "La ciencia no es beneficiosa para la humanidad, pues ha permitido que se inventara la bomba atómica".**
b)	Falsa ecuación del sujeto y el accidente	Consiste en la adscripción del atributo de una cosa a cada uno de los accidentes de esa cosa. **Ejemplos**: **"Esta medicina no me ha curado, por lo tanto, la medicina no sirve" y "el Juez no me ha dado la razón en el caso, por lo que ese Juez es una persona injusta"**[261].
c)	Confusión con lo relativo y lo absoluto	Consiste en extraer de un sentido restringido una premisa universal. **Ejemplo: "Es licito matar en defensa propia, luego es licito matar"**.
d)	Ignorancia del consecuente	Se asegura la verdad de una premisa a partir de una conclusión, contradiciendo la lógica lineal. **Ejemplo: "Cuando llueve, el rio crece"**.
e)	Petición de principio	Este es aquel en que se recurre como prueba a aquello que se quiere probar. **Ejemplo: "Yo siempre digo la verdad; por lo tanto, yo nunca miento".**
f)	Circulo vicioso	Esta es una variante de la petición del anterior, pero en este caso se oculta el procedimiento o se usan palabras que lo disimulan.

[261] Lopez Bello, Hector. (2018). Manual de Lógica Formal para su empleo práctico en el Derecho. PDF. Tribunal Federal de Justicia Administrativa. p. 308. Consultado el 6 de junio de 2020. Disponible en http://cesmdfa.tfja.gob.mx/manual_logica/pdf/01.pdf

No.	Tipo de sofisma	Descripción
		Ejemplo: "Lo castigaron porque hizo algo malo"; "y si hizo algo malo está bien que lo castigaran".
g)	Confusión de la causa con lo que no es causa.	Esto se da cuando al relacionar como causa y efecto cosas que nada tienen que ver entre sí. **Ejemplo: "observo que el gallo canta y sale el Sol. Por tanto, el gallo hace salir el Sol".**
h)	Reunión de varias cuestiones en una	Sucede cuando se reúnen varias preguntas en una y la falta de posibilidad de dar una respuesta uniforme. **Ejemplo: "¿Son bueno o malos los vicios y las virtudes?".**

Fuente: adaptada de https://www.lifeder.com/sofisma/

5. las **falacias**

El diccionario de la RAE define falacia como "engaño, fraude o mentira con que se intenta dañar a alguien". Además de "Habito de emplear falsedades en daño ajeno".

Si observamos bien "en nuestra vida diaria argumentamos constantemente o escuchamos argumentos de la gente que nos rodea; los oímos en la radio, los vemos en la televisión, los leemos en el periódico o en el internet, etc. En este contexto solemos encontrar argumento a los que les denominamos falacias"[262].

Existen diversos tipos de falacias, a continuación, se presenta una clasificación según Gabriela Rodriguez[263].

1 Las **falacias formales** son aquellas que tienen errores en su forma, es decir, que violan alguna de las estructuras deductivamente válidas. En este sentido, cualquier argumento inválido sería una falacia.

2 Las **falacias informales** son aquellas que tienen errores en su contenido, es decir, en la información que se ofrece en las premisas para derivar de ellas la conclusión. Estas se dividen en de **irrelevancia** (de inatinencia o no pertinencia) y de **ambigüedad**.

1. Las **falacias informales** de **irrelevancia** (de inatinencia o no pertinencia). Estas se dan ya que el error en este tipo de argumentos está en el hecho de que las premisas no ofrecen un fundamento sólido o pertinente para inferir la verdad de la conclusión. Y se subdividen en **Transferencia de propiedades**, **apelación a los sentimientos** y **referencia insuficiente**.

A Las **falacias por trasferencia de propiedades**, transfieren inapropiadamente, a la conclusión, características de sujetos o elementos a los que se hace referencia en las

[262] Rodriguez Jiménez, Gabriela. (2013). Falacias. Sitio web y PDF. UNAM. Consultado el 7 de junio de 2020. Disponible en http://objetos.unam.mx/logica/falacias/pdf/falacias.pdf
[263] Idem.

premisas. Se divide en contra la persona, de composición, de división, y de apelación a la autoridad.

- Las falacias por trasferencia de propiedades **contra la persona,** esta falacia puede ser **ofensiva o circunstancial.**

  1. **Falacia ofensiva.** Se incurre en ella cuando para refutar la conclusión que defiende una persona, en lugar de ofrecer razones pertinentes, se ataca a la persona que la sostiene, en lugar de refutar sus afirmaciones.
  2. **Falacia circunstancial.** Esta falacia a la vez se subdivide en **intereses personales** y de **autocontradicción.**
     a. La falacia **de intereses personales.** Esta falacia se comete cuando para refutar la tesis que sostiene alguna persona, en lugar de apelar a razones pertinentes, se argumenta que esta es falsa porque quien defiende esa posición se ve beneficiado por involucrar intereses personales.
     b. La falacia de **autocontradicción.** Esta falacia se da cuando se asegura que cierta afirmación es falsa, porque quien la defiende hace justo lo contrario de lo que sostiene, pero no se dice nada respecto a la falsedad de su aseveración. Esto sucede porque lo único que se realiza es criticar la incongruencia de la persona que dice una cosa y hace otra.

- La falacia de transferencia de propiedades **de composición**. Esta se da cuando se transfieren propiedades de los elementos de un conjunto a un todo.
- La falacia de transferencia de propiedades **de división**. Esta es contraria a la falacia de composición, pues en este caso se transfieren cualidades del todo a cualquiera de los miembros o elementos particulares del conjunto.
- La falacia de transferencia de propiedades **de apelación a la autoridad**. Esta falacia se divide en dos tipos: **de autoridad individual** y **de autoridad colectiva**.

  1. La falacia de transferencia de propiedades **de apelación a la autoridad individual.** Esta falacia se comete cuando para defender una afirmación se apela a la autoridad de alguien a quien se le reconoce poseer cualidades admirables, en lugar de ofrecer razones pertinentes. En otras palabras, a la tesis que se sostiene se le transfiere la propiedad de aceptabilidad de la persona a la que se recurre como autoridad para defender la posición, por lo que se considera la conclusión como aceptada sin mayor examen.
  2. La falacia de transferencia de propiedades **de apelación a la autoridad colectiva.** Cuando para aceptar determinada conclusión, en lugar de recurrir a razones pertinentes, se apela a la autoridad de una mayoría, a la tradición o a la autoridad d una minoría selecta, se incurre en este tipo de falacia.

B Las **falacias por apelación a los sentimientos.** Estas falacias tienen en común el presentar como premisas algún tipo de sentimiento, ya sea **al temor** o a **la piedad**.

- La falacia por apelación al sentimiento **de temor.** Esta se comete cuando para defender una conclusión y convencer al interlocutor, en lugar de ofrecer razones pertinentes, se aducen las consecuencias desfavorables que se seguirían en caso de no aceptar dicha conclusión. Aunque, se trata, más bien, de una amenaza que pretende ser un argumento.
- La falacia por apelación al sentimiento **de la piedad.** Se incurre en esta cuando en lugar de ofrecer razones apropiadas para la aceptación de determinada tesis, se alude a explicaciones con un alto contenido emotivo, dirigidas a provocar compasión, piedad o benevolencia en los interlocutores.

C Las falacias de referencia insuficiente. Existen diversas falacias de referencia insuficiente. Aquí solo se tratarán dos de ellas: la **de petición de principio** y la **de falso dilema**.

- La falacia de referencia insuficiente **del accidente o generalización amplia. "**Ocurre cuando una regla general es aplicada a una situación particular, pero las características de esa situación particular hacen que la regla no sea aplicable al caso"[264].
- La falacia de referencia insuficiente **de accidente inverso o generalización precipitada. "**En estas falacias con una o pocas premisas se pretende llegar a una conclusión que resulta precipitada, porque las premisas o argumentos que permiten la inducción no contienen toda la información o los casos necesarios y suficientes para arribar a esa conclusión"[265].
- La falacia de referencia insuficiente **de petición de principio o de circularidad,** implica que las pruebas que se ofrecen en las premisas no son suficientes para lo que se pretende concluir. Es difícil que el lector advierta esto ya que la conclusión se presenta de forma parafraseada. En ese sentido, no se están aportando premisas para fundamentarla.
- La falacia de referencia insuficiente **de falso dilema, falsa dicotomía o bifurcación**. Esta falacia se comete cuando se pretende un silogismo disyuntivo, es decir, cuando en la primera premisa se establecen dos posibilidades partiendo de que son las únicas, de tal forma que, si se niega una de ellas, entonces la otra se afirma automáticamente. Consiste en que la primea premisa puede ser engañosa, pues es factible que no existan solo dos posibilidades de opción y que la conclusión no se siga necesariamente de ese falso dilema.

[264] Cardenas Garcia, Jaime. (2015). Los argumentos jurídicos y las falacias. PDF. Universidad Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Jurídicas. p. 192. Consultado el 9 de junio de 2020. Disponible en http://biblioteca.asesoria.gba.gov.ar/redirect.php?id=4820
[265] Cardenas Garcia, Jaime. (2015). ob. cit. p. 186.

2. Las **falacias informales** de **ambigüedad.** Estas falacias son palabras y expresiones que bajo un mismo argumento poseen más de un sentido o varios significados.

Como se podrá observar, la diferencia entre sofismas y falacias no estriba en el significado de los textos, sino en "[…] la intención de la persona que argumentaba. De esta manera se decía que, si quien argumentaba incorrectamente lo hacía sin la intención de mentir, entonces estábamos frente a una falacia. En cambio, si alguien formulaba un argumento consciente del engaño, entonces estábamos frente a un sofisma. Sin embargo, en la vida diaria resulta muy complicado saber si quien argumenta incorrectamente lo hace de manera deliberada o no […]"[266].

5.2.1.3 Lectura de comprensión. Enunciados de apoyo, Propósito del autor, Puntos principales, Objetivo del texto y Contradicciones internas

Lectura de comprensión

"La lectura de comprensión es un proceso en el que el lector interactúa con el texto y genera un significado"[267].

La comprensión de la lectura consiste en extraer e interpretar la información general o especifica que presentan los textos y este proceso se da por la interacción que hay con el texto y para lo que se deben poseer conocimientos sobre el tema que se está leyendo, así como capacidades de razonamiento.

A continuación, se sugieren cinco pasos para tener una buena comprensión de lectura[268] y al llevarlos a cabo continuamente generan un hábito en poco tiempo y pueden lograrse buenos resultados.

1. Atención selectiva. Es un proceso que permite realizar una actividad continuamente sin permitir que otros estímulos o eventos distraigan. Estimular la atención hace centrarse en la lectura y que no haya distracciones o el soñar despierto. Varios estudios científicos han informado que practicar en espacios donde existan varios estímulos como música, internet o personas hablando, permite desarrollar la capacidad cerebral para que la atención se centre en lo que se está leyendo y no en lo demás.

[266] Rodriguez Jiménez, Gabriela. (2013). Ob. Cit. http://objetos.unam.mx/logica/falacias/index.html
[267] IPLER. (octubre 2, 2015). Comprensión de lectura: 5 maneras para comprender mejor los textos. Sitio web Blog. IPLER. Consultado el 11 de junio de 2020. Disponible en https://blog.ipler.edu.co/comprension-de-lectura-5-maneras-para-comprender-mejor-los-textos
[268] IPLER. (octubre 2, 2015). Ob. Cit. https://blog.ipler.edu.co/comprension-de-lectura-5-maneras-para-comprender-mejor-los-textos

2. Análisis secuencia. Este consiste en la capacidad que tiene la persona de leer continuamente y asociar los significados de las palabras y posteriormente darle sentido y claridad al texto en general. Se puede lograr generando relaciones de causa-efecto o entre conceptos, además, se puede identificar la información literal que se encuentra en el texto. También se pueden emplear estrategias como los esquemas de organización de la información, mapas mentales o conceptuales que refuerzan la capacidad mental de analizar los textos.
3. Síntesis. Este proceso permite la reducción textual a través de la identificación de ideas principales o palabras claves, generando una recapitulación. También permite la comparación entre detalles y el descubrimiento de posibles relaciones de causas y efectos que generan una compresión que le permitirá deducir los componentes del texto.
4. Memoria a corto plazo. Este proceso genera la asociación y el recuerdo del texto siguiendo la secuencia de este, lo que permite el empalme entre nuevos contenidos adquiridos mediante la lectura y la información que se lee.
5. Memoria a largo plazo. Esta permite la asociación de nuevos contenidos con los aprendizajes anteriormente obtenidos con el fin de fortalecer el proceso de comprensión. Un ejemplo de esto es: leer un texto de determinado tema y ese contenido nuevo asociado a un tema que se vio tiempo antes.

Si se practican estas sugerencias con frecuencia, la lectura de comprensión será excelente y dará buenos frutos sin importar el tipo de texto.

"La comprensión lectora es la capacidad para entender lo que se lee, tanto en referencia al significado de las palabras que forman un texto, como con respecto a la comprensión global del texto mismo"[269].

Teniendo en cuenta que la comprensión lectora es un proceso de interacción entre el texto y el lector, y que los distintos autores acerca del tema tratan entre tres y siete niveles de comprensión lectora, aquí se describirán los siete propuestos por el profesor peruano Danilo Sanchez Limon (1986) y que presenta Bertha Consuelo Navarro (2005) en su Manual de animación lectora: **literalidad, retención, organización, inferencia, interpretación, valoración** y **creación.**

1. **Nivel de comprensión literalidad**. En este nivel el lector reconoce las frases y las palabras clave del texto. Capta lo que el texto dice sin una intervención muy activa de la estructura cognitiva e intelectual, es decir, recoge formas y contenidos explícitos del texto. Los indicadores para este nivel equivalen a:
    a. Captar el significado de palabras, oraciones y clausulas.
    b. Identificar los detalles.

[269] Ramirez Mazariegos, Luisa Guillermina. (agosto 21, 2019). La comprensión lectora: un reto para alumnos y maestros. Sitio web. Observatorio de innovación educativa. Tecnológico de Monterrey. Consultado el 11 de junio de 2020. Disponible en https://observatorio.tec.mx/edu-bits-blog/2017/8/21/la-comprensin-lectora-un-reto-para-alumnos-y-maestros

c. Precisar el espacio y el tiempo.

d. Expresar la secuencia de los sucesos.

2. **Nivel de comprensión de retención**. En el nivel de retención alude directamente al uso de la memoria. Y aunque no se está a favor de memorizar, si a la memorización, pues sin esta la retención seria pobre y no se realizarían los enlaces de conocimientos previos con los nuevos y por lo tanto el paso al aprendizaje significativo. La memorización de información relevante, puede ser evocada a voluntad propia (recordarse) cuando sea necesaria. Este nivel requiere de la capacidad de captar y aprehender los contenidos del texto. Los indicadores para ello son:

a. Reproducir situaciones.

b. Recordar pasajes y detalles.

c. Fijar los aspectos fundamentales del texto.

d. Acopiar datos específicos.

e. Captar la idea principal del texto.

f. Mostrar sensibilidad ante el mensaje.

3. **Nivel de comprensión de organización**. En este, se desarrolla el proceso de análisis del texto, el análisis de su estructura interna, se pasa del todo a sus partes. Este análisis, aun tratándose de un texto escrito, puede expresarse de forma oral, en círculos de conversación; de manera gráfica, en organizadores como mapa mental; incluso por medio de un dibujo o una pintura. En este nivel aparecen el ordenar elementos y vinculación que se da con el texto. Sus indicadores son:

a. Captar y establecer relaciones.

b. Resumir y generalizar.

c. Descubrir la causa y efecto de los sucesos.

d. Establecer comparaciones.

e. Identificar personajes principales y secundarios.

f. Reordenación de secuencias.

4. **Nivel de comprensión de inferencia**. Este nivel es de especial importancia en la comprensión de lectura, pues quien lee, va necesariamente más allá del texto; el sujeto completa el texto con el ejercicio de su pensamiento, ya sea a través de la inducción, deducción o comparación. Se afirma que quien interactúa más con el texto es quien mejor comprende. Aquí el lector descubre aspectos implícitos en el texto. Los indicadores para este nivel son:

a. Complementar detalles que no aparecen en el texto.

b. Conjeturar sobre sucesos ocurridos o que pudieran acontecer.

c. Formular hipótesis de las motivaciones internas de los personajes.

d. Deducir enseñanzas.

e. Proponer títulos para textos.

5. **Nivel de comprensión de interpretación**. En este nivel la interpretación del texto es el resultado de un proceso de reelaboración cognitiva; es decir, es el resultado de cómo el

lector interrelaciona sus conocimientos previos con la nueva información. Por intervenir los conocimientos previos, la interpretación de un texto varía según la persona que lo lea, los intereses, sus emociones, su identificación con el tema y su culturalidad. En este nivel se reordena en un nuevo enfoque los contenidos del texto. Y como indicadores están:

a. Extraer el mensaje conceptual del texto.
b. Deducir conclusiones.
c. Predecir resultados y consecuencias.
d. Formular opiniones.
e. Diferenciar los juicios de existencia de los juicios de valor.
f. Reelaborar el texto escrito en una síntesis propia.

6. **Nivel de comprensión de valoración**. Este nivel coincide directamente con el desarrollo del pensamiento crítico, pues implica un ejercicio de elaboración de interpretaciones, de juicios, de elaboración de argumentos para sustentar opiniones. En este nivel se formulan juicios basándose en la experiencia y valores de cada lector. Sus indicadores son:

a. Captar sentidos implícitos.
b. Juzgar el valor del texto.
c. Separar hechos de opiniones.
d. Juzgar la realización del texto.
e. Juzgar la actuación de los personajes.
f. Emitir juicios estéticos.

7. **Nivel de comprensión de creación**. El acto de creación es una característica distintiva de nuestra especie y como tal, la creación está presente también en el circuito de la comprensión lectora. El lector-receptor al interactuar con el texto llega a convertirse en emisor, pues al comprender el texto es capaz de crear y construir un nuevo texto a partir de lo que ha leído.

Es conveniente mencionar que crear un texto no significa elaborar un “mensaje escrito”, sino que el texto puede ser compartido a través de: la palabra hablada, un dibujo, una canción, un mimo, una representación, es decir, por cualquier medio y forma de comunicar.

En este nivel se expresa con ideas propias, integrando las ideas que ofrece el texto a situaciones parecidas a la realidad. Los indicadores para este nivel son:

a. Asociar las ideas del texto con ideas personales.
b. Reafirmar o cambiar la conducta.
c. Formular ideas y rescatar vivencias propias.
d. Hacer nuevos planteamientos.
e. Aplicar principios a situaciones nuevas o parecidas.
f. Resolver problemas.

Las habilidades[270] que los lectores deben tener para comprender los textos se presentan en la siguiente lista:

1. Conocimientos previos
2. Anticipación
3. Predicción
4. Observación
5. Monitorización
6. Inferencia
7. Paráfrasis
8. Análisis
9. Conclusión

Los enunciados de apoyo o ideas secundarias.

"Los enunciados de apoyo son las frases y oraciones que apoyan a los puntos principales"[271]. Sirven para dar un contexto más amplio sobre el texto que se lee por medio de ejemplos, razones, hechos, anécdotas, citas, etc.

Ejemplo:
Doroteo Luna se graduó de su carrera profesional con buen promedio, fue el mejor promedio de su generación.

Veamos:
Doroteo Luna se graduó de su carrera profesional con buen promedio, **es el enunciado principal o punto principal.**
Fue el mejor promedio de su generación. **Es el enunciado de apoyo, pues da más detalle sobre el punto principal.**

Los enunciados de apoyo o ideas secundarias que dan sustento a los puntos principales o ideas principales que los desarrollan, explican y ejemplifican.

Características de las ideas secundarias.

A) **Giran en torno a la idea principal**. Se desprenden del punto central, conectándolo con otras premisas que sustentan el texto.
B) **Tienen un carácter explicativo**. Buscan manifestar las propiedades que posee el núcleo textual para una mayor comprensión por parte del lector.
C) **Sus dimensiones están sujetas a las capacidades del escritor**. Mientras más dominio tenga el autor del tema principal, mayor cantidad de ideas secundarias puede generar en torno al tema principal.
D) **Su función principal es ampliar la percepción conceptual de la idea principal**. Mientras más aspectos definitorios posea un sujeto sobre un tema, lograra expresarse de manera más fidedigna con sus iguales por medio de las palabras, sean escritas u orales.

[270] Ramirez Mazariegos, Luisa Guillermina. (agosto 21, 2019). Ob. Cit.
[271] Dominguez de Montoya, Milagro de Maria. (marzo 9, 2020). Comprensión de la lectura de los estudiantes de educación superior. PDF. Crea Ciencia Revista Científica. No. 2. pp. 30-32. Consultada el 13 de junio de 2020. Disponible en https://www.camjol.info/index.php/CREACIENCIA/article/view/9255

E) **Por sí solas, carecen de sentido, y sin estas, el texto se resumiría a una frase**. Esta frase por si sola representa el tema, pero no estaría al alcance de todos para su entendimiento eficaz. Es decir, sería como ver únicamente a la luna en una noche oscura; pero, con las ideas secundarias presentes, sería como que cada estrella fuese una explicación, anécdota, descripción que habla sobre la luna.

Para encontrar con facilidad los enunciados de apoyo, hay que recordar que los autores organizan su texto de varias formas, a esas formas de organización se les llama patrones de organización. En su organización pueden emplear explicaciones, ejemplos, pregunta-respuesta y listados, ya sea simples o en secuencia. Por lo tanto, los enunciados de apoyo o ideas secundarias tienen diversos niveles y se presentan en distintos patrones de organización.

En la tabla XII se presentan algunas direcciones de internet en YouTube que su contenido ayuda a comprender e identificar las ideas secundarias.

TABLA XII. Direcciones de internet en YouTube para ayudar a identificar las ideas secundarias.

Tema	Enlace de internet
Ideas secundarias. UCE Informática.	https://www.youtube.com/watch?v=ZLz9dPQ_m_w
Ideas secundarias. Angie Contreras.	https://www.youtube.com/watch?v=5LOqcOAd7Zc
Diferenciar las ideas principales y las secundarias de un texto. Sonia Ramirez R.	https://www.youtube.com/watch?v=0JMh9prvZqs
Las ideas secundarias de un texto. Clase 10.	https://www.youtube.com/watch?v=QzHEegwudE0

Elaboración propia.

El propósito del autor.

Todo autor persigue en sus textos, algún propósito; pero para saber cuál es, se requiere la lectura y encontrarlos durante la misma. Lo rápido o no de encontrarlo dependerá de la práctica que se tenga en la lectura.

El propósito del autor puede ser: **informar**, **recrear o entretener**, **instruir** o **persuadir**

El propósito de informar

Todo autor, de alguna manera, tiene como propósito informar, pero algunos, además de informar, tienen otras intenciones.

Entonces, si el propósito del autor es simplemente informar, basará los razonamientos en que apoya su argumentación principalmente en hechos, y su lenguaje será objetivo. Por lo tanto,

para verificar si solo está informando debe identificarse en los textos, que estén basados en hechos y su lenguaje sea objetivo.

También existen los textos que aparentemente la intención del autor es informar, sin embargo, su contenido está cargado de emociones y creencias personales que al tratar de informar lleva cierta tendencia para persuadir.

El propósito de recrear o entretener.

Recrear es divertir o alegrar. Para recrear los autores escriben. Así que cuando el autor quiere dar a conocer situaciones reales de su vida, de la vida de otros o incluso hasta fantasiosas, recurre a describir o relatar sus textos. En ellos plasma sus ideas haciendo que sus lectores se deleiten y diviertan, que echen a volar su imaginación con los contenidos que plasmó.

Los cuentos, novelas, historias, cartas de viajes, anécdotas entre otros, son textos de entretenimiento y recreación que el autor escribe.

Ejemplo: (Fragmento tomado del cuento "el misterio de la moneda extraviada" de Pedro Pablo Sacristán). Si quieres conocer el resto de este cuento, ve al **anexo C.**

Un día, "La urraca se dio cuenta de que le faltaba una de sus monedas más preciadas e hizo llamar a los mejores detectives del bosque, la Liebre y el Ratón. El ratón era algo más listo y sagaz que la liebre, así que sus pistas y razonamientos le llevaron pronto al gran laberinto de túneles bajo el bosque. Al entrar, vio al topo, pero como el ratoncillo era muy tímido…"

El propósito de instruir.

Independientemente de lo que se lee, una buena parte de ello contribuye a la educación, es decir, a instruir o enseñar. Una fuente de aprendizaje son los libros de texto. La mayoría son evaluados dos veces, primero por la editorial que los publica y después por el maestro que los usa. Sin embargo, el lector critico no acepta todo lo que lee, ni siquiera en un libro de texto, sin antes ponerlo en tela de juicio.

El lector crítico evalúa la confiabilidad de la fuente, la seriedad del autor, la fecha de publicación y la bibliografía en la que se apoya el autor.

Los materiales de instrucción deben:

1. Estar actualizados.
2. Ser claros.

3. Utilizar un lenguaje objetivo.
4. Presentar la información principalmente con hechos.

Para un ejemplo de instrucción, revisar el **Anexo D.**

El propósito de persuadir.

Gran parte de lo que leemos está escrito para convencernos de algo. Los textos persuasivos describen hechos, pero es común que utilicen más inferencias y opiniones y un lenguaje más subjetivo que los textos informativos. El lector crítico sabe distinguir los textos que tienen el propósito de persuadirlo de los que lo informan o instruyen.

Los puntos principales o ideas principales.

"Las ideas principales representan el núcleo del texto, alrededor del cual se sustenta el resto de proposiciones, premisas, hipótesis que a su vez se manifiestan para dar sentido a ese núcleo. Es decir, son el corazón del mensaje que el autor quiere transmitir"[272].

En cualquier texto debe existir una idea principal que lo vertebre, ya que sin ella se formaría un compendio de oraciones o frases sin sentido ni coherencia entre sí. Las ideas principales pueden aparecer de forma explícita o implícita (tácita). En el primer caso no requiere de gran trabajo identificarlas; pero en el segundo caso, el lector debe descifrar el texto y encontrarlas para comprender el texto. Por ello, la idea principal será la que aporte lógica al texto y permita la construcción de su estructura formando la base que se sustentará con las ideas secundarias.

Quizás aparezca la pregunta: ¿La idea principal, es lo mismo que el tema?

El tema se distingue o identifica respondiendo a la pregunta: ¿de qué trata este texto? Sin embargo, la idea principal se localizará respondiendo a la interrogante: ¿Qué es lo más importante que el autor nos dice sobre el tema de este texto?[273]
Veamos el siguiente texto como ejemplo y cuales son el tema y la idea principal.

[272] Ortiz, Juan. (junio 16, 2018). Ideas principales y secundarias: características y ejemplos. Sitio web. Lifeder.com. Consultado el 13 de junio de 2020. Disponible en https://www.lifeder.com/ideas-principales-secundarias/
[273] Cfr. Soliveres, Maria Amalia; Stella Maria Anunziata y Ascensión Macias. (2007). La comprensión de la idea principal de textos de Ciencias Naturales. Una experiencia con directivos y docentes de EGB2. PDF. Revista Electrónica de Enseñanza de las Ciencias. Vol. 6, No. 3. P. 579. Consultada el 13 de junio de 2020. Disponible en http://reec.uvigo.es/volumenes/volumen6/ART6_Vol6_N3.pdf

Ilustración 36. Identificación y diferencia de la idea principal y el tema de un texto.
Fuente: Adaptada de Quiñonez Castillo, Amanda. (2012).

Características de las ideas principales[274].

1. Son el núcleo del texto, en torno al cual nacen el resto de proposiciones o ideas secundarias.
2. No deben aparecer, necesariamente, explícitamente en el texto. Según los recursos literarios aplicado por el autor, las ideas principales pueden manifestarse tácitamente.
3. Se reconocen fácilmente porque, si son suprimidas del texto, este queda sin tener sentido y las ideas secundarias se manifiestan como proposiciones girando en torno al vacío.
4. Son independientes del resto de las premisas, podrían catalogarse como la piedra angular de los discursos. Es decir, sin las ideas secundarias siguen existiendo, aunque con menor precisión o descripción del contenido.

En la tabla XIII se presentan algunas direcciones de videos que en su contenido pueden apoyar para la identificación de las ideas principales en un texto.

[274] Ortiz, Juan. (junio 16, 2018). Ob. Cit. en https://www.lifeder.com/ideas-principales-secundarias/

TABLA XIII. Direcciones de internet en YouTube de apoyo para identificar las ideas principales.

Tema	Enlace de internet
Idea principal. Central Pedagógica.	https://www.youtube.com/watch?v=NK-m0DeIRvM
Como extraer la idea principal del texto. Preuniversitario Kennen.	https://www.youtube.com/watch?v=UCOLpaVBxis
¿Cuál es la idea principal de un testo? alaU.	https://www.youtube.com/watch?v=6RsxxFS4JSo
Identificar ideas principales de un texto escrito. Tarea fácil.	https://www.youtube.com/watch?v=T4LHCq6z_B8

Fuente: Elaboración propia

Los objetivos del texto.

Los objetivos del texto están íntimamente relacionados con los objetivos que pretende alcanzar el autor en sus lectores, como se vio en páginas anteriores en **los propósitos del autor**.

Los textos pueden tener el **propósito evaluativo**, en estos se encuadran todos los trabajo o textos académicos universitarios, pues a través de ellos se pretende evaluar los conocimientos y las habilidades del autor acerca de un tema en particular. Lo que implica, para el escritor, pensar en su futuro lector: el docente, que revisará atentamente el texto en relación con los aprendizajes esperados.

Sin embargo, los textos, tienen, además del propósito evaluativo, otros objetivos específicos. Generalmente están asociados a distintas acciones vinculadas a diferentes habilidades, por ejemplo: describir, analizar, argumentar, comparar, sintetizar, entre otras. Entonces se puede decir, que cada uno de los textos tendrá un objetivo distinto, dependiendo de lo que se esté realizando. Por ejemplo: el objetivo o propósito "***Describir*** la metodología utilizada en el estudio «Genetically modified plants and human health» (2008)" es muy distinto a otro texto cuyo propósito sea ***analizar*** críticamente la misma metodología o bien ***compararla*** con otra utilizada en otro estudio.

Los objetivos del texto, pueden estar explícitos o implícitos en él, por ello el lector deberá centrar su atención a cada detalle y palabra escrita en él.

Veamos algunos ejemplos de temas y su propósito en la tabla XIV:

TABLA XIV. Ejemplos de propósitos de textos.

Texto 1. Instrucciones para elaborar reseña[275]		Texto 2. Informe técnico de la residencia profesional (RP)*
Escribe una reseña crítica de cualquiera de las cuatro novelas breves comprendidas en ***Cuatro para Delfina***. La reseña debe ser escrita a modo de una crítica de libros de corte periodístico (*ej: Artes y Letras, el Mercurio*), pensando en un potencial lector que no ha leído la obra. Se deben considerar las siguientes características: a) **Síntesis** en un párrafo **del contenido** de la(s) obra(s) escogida(s). b) Tres a cuatro párrafos de **análisis** de la obra, que **argumente** por qué esta sería una obra digna o no de leerse. c) Un párrafo de conclusión, en el que se termine de dar el 'ultimátum de lectura' de la novela.		El objetivo de la Residencia Profesional es que el estudiante aplique los conocimientos más relevantes adquiridos durante los ocho semestres cursados en el I.T, de Tijuana, para la resolución de problemas de la empresa que le dio acogida para la implementación de su proyecto. El informe debe dar cuenta de tres aspectos: 1. **Descripción** analítica del trabajo realizado. 2. **Evaluación crítica** del proceso realizado. 3. **Propuesta** de innovaciones y mejoramientos en el proceso realizado.
A partir de las palabras resaltadas, se puede inferir que el objetivo global de este texto es analizar críticamente una obra, pero, además, también se debe sintetizar y argumentar si es o no digna de leerse.		Igualmente, los elementos remarcados dejan deducir que el propósito del informe de técnico de la RP es triple: describir y evaluar la experiencia de trabajo y proponer mejoramientos al respecto.

* Información incluida por el autor.
Fuente: Adaptada de Leiva (s.f.).

Las contradicciones internas

Entrar en este subtema exige tener presente la definición de contradicción, veamos en que consiste.

Contradicción, según el diccionario de la RAE significa "Acción y efecto de contradecir" y contradecir significa si es dicho de una: 1. Persona. Decir lo contrario de lo que otra afirma, o negar lo que da por cierto. 2. Cosa. Probar que algo no es cierto o no es correcto.

Un concepto más general, se produce una contradicción cuando se afirma algo totalmente diferente y opuesto a lo que se ha expresado con anterioridad sobre una misma cuestión.

[275] Leiva Salum, Natalia. (s.f.). Identificar el propósito del texto. PDF. Sitio web. Programa de apoyo a la comunicación académica. Pontificia Universidad Católica de Chile. Consultado el 14 de junio de 2020. Disponible en http://comunicacionacademica.uc.cl/images/recursos/espanol/escritura/recurso_en_pdf_extenso/10_Identificar_el_proposito_del_texto.pdf

Las **contradicciones internas**[276], en un testo, Argudín y Luna las entienden como la falta de relación univoca entre el tema y la tesis o hipótesis central; el que los razonamientos o hipótesis subordinadas secundarias, con los que el autor fundamenta la argumentación de su tesis o hipótesis central se contradigan entre sí o que contradigan la misma hipótesis que intenta probar; que la argumentación no sea lo suficientemente sólida, por falta de desarrollo de los razonamiento; o simplemente, porque el autor no defina implícita o explícitamente los conceptos centrales que fundamentan el texto.

Para descubrir o localizar las contradicciones internas que presenta un texto[277] se debe:

a. Identificar las hipótesis secundarias.
b. Contrastar la tesis o hipótesis central con las hipótesis secundarias.
c. Analizar si el autor demuestra la tesis o hipótesis central en las conclusiones.
d. Evaluar si los conceptos centrales del texto están bien definidos.

En el cuadro No, 2 se presentan los elementos a considerar.

Cuadro No. 2. Elementos a considerar para encontrar las contradicciones internas.

Hipótesis central:	Es lo que el autor quiere demostrar.
Objetivo o intencionalidad del autor:	¿Para que escribió su texto?
En un texto informativo:	La fundamentación debe apoyarse en hechos y en inferencias; póngase atención: si se basa en opiniones, quizá intenta persuadir. El lenguaje que fundamenta debe ser objetivo; póngase atención: si el lenguaje es subjetivo, quizá intenta persuadir.
En las conclusiones:	El autor debe retomar sintéticamente la hipótesis central. De no ser así, es probable que el autor no pueda demostrarla.

Fuente: Adaptado de Argudín y Luna (1994)

Una vez identificados y localizado los elementos del texto, se puede saber que las contradicciones internas que presenta suceden cuando[278]:

a. Hay contradicciones entre la tesis o hipótesis central y uno o algunos de los puntos principales.

[276] Argudín, Yolanda y María Luna. (julio-diciembre, 1994). Habilidades de lectura a nivel superior. PDF. Sinéctica. Revista Electrónica de Educación. ITESO. Universidad Jesuita de Guadalajara. p.11. consultada el 16 de junio de 2020. Disponible en https://sinectica.iteso.mx/index.php/SINECTICA/article/view/531/524
[277] Argudín, Yolanda y María Luna. (2007). Ob. Cit. p. 99.
[278] Argudín, Yolanda y María Luna. (2007). Ob. Cit. p. 130

b. Uno o alguno de los enunciados de apoyo contradicen a uno o alguno de los puntos principales.

c. El autor no define implícita o explícitamente los conceptos centrales del texto.

Actividades mentales para la comprensión de textos.

Corcovan y Evans (1987) sostienen que la actividad mental desarrollada por cualquier lector, sin importar la edad, engolaba las mismas actividades, las cuales, bien aplicadas, constituyen un modelo metodológico de cómo abordar la comprensión de cualquier texto que sea leído.

TABLA XV. Actividades mentales para la comprensión de textos.

Actividad mental	Descripción
Figuración e imaginación.	Mediante ellas, el lector construye el cuadro mental que le permitirá seguir el texto.
Previsión y retrospección.	Gracias a estas, el lector avanza hipótesis sobre el desarrollo textual o reflexiona sobre lo leído.
Participación y construcción.	Si el lector pone en funcionamiento dichas actividades, queda emocional o intelectualmente inmerso en el texto.
Valoración y evaluación.	Por último, el lector elabora juicios sobre el texto, aunque también aplica sus propios juicios de valor sobre lo leído.

Fuente: adaptada de Moreno Bayona, Victor. (2003). Leer para comprender.

La comprensión lectora del individuo, por lo general, está en función de los conocimientos previos sobre el tema y los sentimientos afectivos con que esté involucrado. Está comprobado que una respuesta afectiva, formada por las imágenes afectivomentales, puede influir más en la comprensión que la organización misma del texto. En la siguiente anécdota que cuenta C. Pleyán, resulta muy ilustrativa del poder imaginario de la afectividad, leámosla:

Cuenta un escritor ruso que una vez un profesor dictó un problema a sus alumnos sobre sacos de harina. Uno de los alumnos, al oír estas palabras comenzó a imaginar por su cuenta los sacos en el molino y una vez en el molino empezó a soñar y soñar hasta inventarse un cuento. Cuando el profesor le llamó la atención había olvidado que le estaban enseñando matemáticas; tan lejos había ido su imaginación. Para el profesor los sacos de harina eran cantidades y nada más. Al alumno, le hacían pensar en un paisaje de cuento, porque hasta entonces, cuando le habían hablado de sacos de harina, había sido siempre con motivo de una narración en la que había un molinero, un molino, un rio, etc. Así que esta palabra, para el muchacho, estaba llena de connotaciones de cuento. Por eso, al pronunciarla en clase, pudieron más las connotaciones que la misma situación real y en vez de resolver el problema se sumió en sus imaginaciones y se distrajo completamente[279].

[279] Pleyán, Carmen. (1976). Comprensión y expresión. Citada por Moreno Bayona, Victor. (2003). Leer para comprender. PDF. 4 Blitz serie amarilla. Gobierno de Navarra. Consultado el 13 de junio de 2020. Disponible en http://dpto.educacion.navarra.es/publicaciones/pdf/leer.pdf

En el caso anterior, se puede ver que el conocimiento previo y connotaciones, no ayudaron a poner la atención necesaria para el caso que se trataba en ese momento, sin embargo, cuando los conocimientos previos son y están relacionados realmente con el tema en cuestión, es en gran medida un apoyo para la comprensión de los textos leídos, e incluso para lo que se escuche.

Para comprender un texto, sea del tipo que sea, el lector debe asumir una actitud positiva antes, durante y después de leer. Existen por lo menos seis actitudes o propósitos[280] que un lector puede tener para leer un texto, ver la ilustración 9 a continuación.

Ilustración 37. La actitud del lector y los propósitos para leer.
Fuente: adaptación de Porfirio Loeza (2016). Manual de buenas prácticas para el desarrollo de la lectoescritura funcional con jóvenes.

Ahora veamos en que consiste cada elemento de la imagen anterior:

1 Entretenimiento y placer por la lectura. En este propósito, el lector se entretiene leyendo y encuentra placer en el acto de leer y disfruta hacerlo.

[280] Loaeza, Porfirio. (2016). Manual de buenas prácticas para el desarrollo de la lectoescritura funcional con jóvenes. PDF. USAID Leer y aprender. Gobierno de la Republica de Guatemala. Ministerio de Educación. pp. 29-30. Consultado el 15 de junio de 2020. Disponible en http://www.usaidlea.org/images/Desarrollo_lectoescritura_funcional_con_j_venes.pdf

2 Comprensión general. Con este propósito, el lector quiere entender algún concepto, tema o proceso en un sentido más amplio y general. Tomando en cuenta su bagaje de conocimientos previos y procesando los nuevos.

3 Obtención de la información. Al leer, el lector busca obtener más información sobre el tema, idea, concepto o situación de su interés.

4 Elaboración de una interpretación. Con este, el lector quiere tener un entendimiento más profundo sobre tema, idea, concepto o situación de su interés. También desea usar los detalles de lo que lee para aplicarlos a otro contexto similar.

5 Reflexión y valoración de la forma del texto. El lector quiere pensar más en un concepto, tema o proceso y al mismo tiempo se quiere enfocar en el uso del lenguaje que tiene el texto, además de valorar la forma en la que está organizado el contenido

6 Reflexión y valoración de lo que contiene el texto. El lector, en este propósito, quiere pensar más sobre un concepto, tema o proceso. Conoce algo o bastante del tema y valora el contenido de este por sí solo.

5.2.2 Escribir para pensar y pensar para escribir

Todos hemos escuchado y dicho la palabra escribir, cada uno tenemos en mente el concepto del significado de ese término, de igual modo, del vocablo pensar. Ahora veamos la definición de cada uno.

La RAE presenta varias acepciones acerca de la definición de esta palabra, tal vez por lo compleja que es la actividad intelectual que lleva a ese proceso y la expresa como, pensar es:

1. Formar o combinar ideas o juicios en la mente.
2. Examinar mentalmente algo con atención para formar un juicio.
3. Opinar algo acerca de una persona o cosa.
4. Tener la intención de hacer algo.
5. Formar en la mente una opinión o juicio sobre algo.
6. Recordar o traer a la mente algo o a alguien.
7. Tener en consideración algo o a alguien al actuar.

También para el vocablo escribir presenta algunas definiciones, tales como:

1. Representar las palabras o las ideas con letras u otros signos trazados en papel u otra superficie.

2. Componer libros, discursos, etc.
3. Comunicar a alguien por escrito algo.
4. Trazar las notas y demás signos de la música.
5. Inscribirse en una lista de nombres para un fin.
6. Alistarse en algún cuerpo, como en la milicia, en una comunidad, en una congregación, etc.

Miguel de Unamuno diferenciaba entre los que piensan para escribir y los que escriben porque han pensado. Filosóficamente se dice que se piensa primeramente para vivir, se entiende, cuando se es persona y en la medida en que no, se pierde esa condición. Entender quiere decir varias cosas. La principal es el incremento de la razón, mientras más se conoce e incrementa la razón, se llega a la conclusión que el gran filósofo griego Sócrates mencionó: "solo sé que no sé nada; […]".

Por lo anterior, es necesario que se piense y repiense antes de escribir, después de hacerlo con frecuencia, se podrá pensar también en lo que se escribió. Así, se vuelve un círculo al que podría llamarse de calidad en el pensamiento escritura, es decir, a mayor razonamiento, mejor escritura y a mejor escritura, mayor nivel de razonamiento.

Sin embargo, para realizar lo anterior, es importante y requerido revisar y valor el vocabulario personal, como se usan las reglas de escritura, donde se encuentran la ortografía, acentuación y signos de puntuación.

5.2.2.1 Valoración del vocabulario personal

La RAE tiene varias acepciones al termino vocabulario, sin embargo, para este texto se tomará el más genérico: "es el conjunto de palabras que usa o conoce alguien". Así, en este tema, será más sencillo entender lo que significa valoración del vocabulario personal.

Se ha demostrado de varias formas que el vocabulario está relacionado con el aprendizaje en general y facilita la comprensión de textos. Por ello, a mayor vocabulario, sea oral o escrito, hay mejor comprensión de textos.

El binomio comprensión – conocimiento está íntimamente relacionado con:

El conocimiento del vocabulario lleva a una mejor comprensión lectora y a mayor frecuencia de lectura, adquisición de mayor vocabulario.

Entonces, se puede decir que, para tener un amplio vocabulario, es necesario leer con frecuencia y esta lectura abarcar la mayoría de los ámbitos, iniciando por lo sencillo y ampliando el

horizonte conforme se avance en el entendimiento de significados, pudiéndolos aplicar en las situaciones que se presenten.

Ahora bien, no solo es leer y leer, sino que al leer se encuentran palabras que de momento no se tenga el conocimiento del significado, es en ese momento en el que hay que cambiar de lectura y buscar en un diccionario, o bien, listar esas palabras y posteriormente buscar los significados; sin embargo, eso no es muy recomendable, ya que al seguir la lectura no se comprenderá el contexto.

Para desarrollar el vocabulario y ampliarlo, se necesita ampliar el conocimiento de los significados de las palabras y saber cómo y cuándo usarlas. El vocabulario se aprende y amplia en la medida en que se habla y se lee porque está implícito en estas actividades.

Sharon Vaughn, Sylvia Linan-Thompson (2004), afirman que los estudiantes que leen más tiempo están expuestos a más cantidad de palabras y, con ello, incrementan su vocabulario. Así que, cuanto mayor sean las interacciones de calidad haya de los estudiantes con los libros, revistas, anécdotas y situaciones de vida, mayor será la cantidad de palabras nuevas aprendidas.

Hasta el momento no existe un método específico para aprender las palabras, varía según el desarrollo intelectual y la estimulación del medio, sin embargo, para desarrollar el vocabulario existen algunas recomendaciones, aquí se presentan cinco formas de ampliarlo[281]:

1. **Lee todo lo que puedas**. Esta ampliamente demostrado que la mejor forma de enriquecer el vocabulario es a través de la lectura, cualquier tipo, siempre que esté bien redactada y sin errores. Por lo tanto, pueden ser libros, novelas, cuentos, artículos, periódicos e incluso blogs y sitios de internet de tu interés.
2. **Incorpora paulatinamente las nuevas palabras que aprendas**. Cada vez que aprendas una palabra utilizala lo antes posible. Una vez que logres emplearla veras como se incorporara a tu memoria casi de forma automática. Para ello es vital que consultes bien los diccionarios para comprender su significado, conocer sus sinónimos y que su uso enriquezca tu forma de expresarte.
3. **Averigua sinónimos**. Otra manera efectiva de añadir palabras a tu diccionario mental es buscando palabras equivalentes y es la mejor forma de conseguir que un texto sea fluido, atractivo y riguroso. Lo importante saber es que la mayoría de vocablos las tienen y mejor aún, los procesadores de texto te podrán ayudar mucho, pues es fácil su consulta y reemplazo, solo debes elegir el sinónimo que más se asemeje al significado que le estas dando a tu expresión.
4. **Estudia las raíces de las palabras**. Se sabe que es imposible para cualquier humano normal conocer todas las palabras de su idioma; sin embargo, con un poco de práctica habrá muchas que se puedan predecir por sus raíces griegas o latinas. Conociendo el

[281] Universia. (mayo 8, 2015). 5 formas de ampliar tu vocabulario. Sitio web. Universia, México. consultado el 18 de junio de 2020. Disponible en https://noticias.universia.net.mx/educacion/noticia/2015/05/08/1124731/5-formas-ampliar-vocabulario.html

significado de algunas de las raíces más utilizadas del español, podrás deducir el significado de muchísimas palabras.

5. **No tengas miedo de usar palabrotas o muletillas**. Esto no significa que debas estar diciendo malas palabras en el ámbito académico o formal de trabajo, pero no se puede negar que existen sensaciones y estados de ánimo que no pueden ser expresados de otra forma. Además, esas palabras también forman parte de nuestro idioma, lo mantienen vivo y lo enriquecen de alguna manera.

   Si eres de las personas que quieren tener vocabulario más amplio y orientado hacia las ramas de conocimiento que te gustan, es muy recomendable leer artículos científicos y con rigor profesional, de manera que te vayas familiarizando con nuevos conceptos y formas de expresar ideas.

¿Como evaluar tu vocabulario?

A ciencia cierta no hay un método exclusivo que sirva íntegramente para hacerlo, sin embargo, existen aproximaciones con software diseñado para evaluarlo, pero no son exactos tampoco; aun así, vale la pena realizar la prueba varias veces y obtener un promedio que estará lo más cercano a la realidad de nuestro manejo del idioma. Para realizar este test, se deja la siguiente dirección electrónica: http://vocabulario.bcbl.eu/vocabulario/test

5.2.2.2 Escribir para comunicar: ideas, pensamientos y sentimientos

Si el concepto de escribir es representar ideas, palabras, números o notas musicales mediante letras u otros signos gráficos, entonces eso nos lleva a pensar que, para escribir, primero debe tenerse en la mente el conocimiento de los significados que representan cada palabra, según el contexto en el que se vayan a usar, es decir, tener elocuencia antes de escribir.

La idea puede ser un plan o la voluntad para realizar o no algo. También es la representación mental de un razonamiento real o imaginario en una persona.

El pensamiento, es la capacidad que tienen las personas para formar ideas y representaciones de la realidad en su mente, relacionando unas con otras. Así que podría decirse que los pensamientos son productos elaborados por la mente, que pueden aparecer por procesos racionales del intelecto o bien por abstracciones de la imaginación.

Los sentimientos, son los distintos estados de ánimo o disposición emocional hacia una cosa, un hecho o una persona.

Entonces como se puede observar, todos: ideas, pensamientos y sentimientos están íntimamente relacionados y procesados por el cerebro, haciendo que el ser humano pueda expresarlos tanto

de forma oral, escrita, dibujada o representada mímicamente. Sin embargo, el tema que nos ocupa es el de escribir para comunicar y sobre él se tratara.

Ha quedado entendido que, para escribir, hay que pensar y una vez escrito hay que pensar si lo que se escribió fue lo adecuado, para ello debe hacerse uso de las reglas de escritura, tales como la acentuación, ortografía de las palabras, la sintaxis y demás elementos que encuadran el escribir.

Una forma de empezar a escribir, es tomando "el papel y lápiz" o actualmente un dispositivo electrónico para ello e ir escribiendo lo que vaya llegando a la mente, describiendo, narrando, relacionando las ideas que lleguen sobre el tema que sea. Lo importante de esto, es que quien lo realiza vaya soltando sus pensamientos y transformándolos en frases plasmadas en papel o dispositivo. Una vez realizado el escrito, es conveniente que se retome, relea y valide su contenido, dándole coherencia, sentido lógico, y aplicando las reglas ortográficas correspondientes.

Es importante ponerse en el lugar que tendrá el lector para valorar si el mensaje que se comunica es claro e inteligible.

La mayor parte del tiempo es necesario escribir: para realizar un trabajo, tomar notas y apuntes, enviar mensaje a alguien, para recordar la lista de la compra, interactuar en las redes sociales. Por lo tanto, se escribe por varias razones y como es lógico, no siempre se hace de la misma forma.

A veces escribimos para nosotros mismos. Lo hacemos con diferentes propósitos: para recordar, para entretenernos, para comprender, para estudiar o practicar algo. Otras veces escribimos para otras personas y con objetivos distintos: informales sobre algo, convencerlas, decirles qué y cómo deben hacer algo, para relacionarnos, para entretenerlas… por ello, es importante que antes de empezar a escribir pensemos en ¿para qué voy a escribir? ¿Qué tipo de escrito debo usar para mi propósito?

Con frecuencia cuando escribimos para nosotros mismos, no somos cuidadosos en la forma de redactar nuestro mensaje y solo decimos o pensamos: "yo me entiendo", "yo sé lo que quiero decir". Eso es válido, porque es personal y privado. Sin embargo, cuando escribimos para las demás personas, debemos tener el cuidado suficiente y el uso preciso de los términos a utilizar para que quienes lean interpreten bien nuestras palabras y entiendan bien el mensaje enviado. Así pues, la escritura debe facilitar la comunicación.

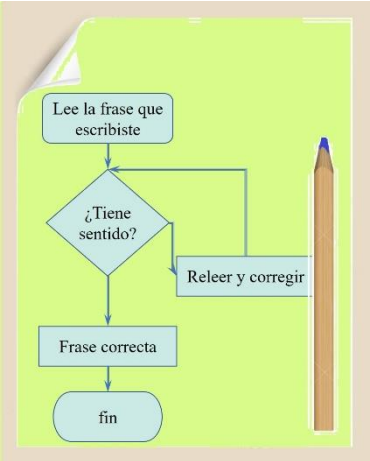


Ilustración 38. Revisión de frase escrita correctamente
Fuente: elaboración propia

Es importante tener buena ortografía, pues es la base para una buena redacción. Sin embargo, puede haber escritos con perfecta ortografía y caligrafía; pero una pésima

composición, y con ello la lectura se hará confusa, tediosa e inentendible.

Cuando escribas una oración, léale ignorando lo que hayas escrito antes o después y preguntate: ¿tiene sentido? Entonces es correcta; no lo tiene porque no puedes hallar el sujeto o queda inconclusa, algo falta, vuelve a leerla y replantéala.

La recomendación mejor es utilizar, cuando se es principiante en la escritura, frases cortas con la cantidad de adjetivos justos. Así evitarás dar rodeos y abusar de la palabrería, sé claro y preciso. Y, sobre todo, no pierdas la intención y propósito del texto que escribes.

Un escrito que es claro, preciso, conciso y sencillo, se sustenta en el estilo de su escrito, entonces, para aprender a escribir bien, es necesario practicar la redacción, dando el orden, estructura, y secuencia.

Si utilizas las palabras adecuadas y la redacción asertiva, el lector sentirá ganas de leer lo que escribes; de lo contrario puede pensar que lo tildas de tonto. Entonces, así como dice el refrán: "ni tanto que queme al Santo, ni tan poco que no lo alumbre".

Una vez terminado tu escrito, haz la prueba de fuego o revisión, ya que cuando redactamos, pensamos más rápido de lo que escribimos, y eso puede causar que omitamos palabras o frases e incluso el sentido de la oración y quizá el contenido del enunciado no sea tan claro. Mejor aún, si cuentas con el apoyo de un amigo o compañero, dáselo para que lo lea y preguntale si entendió lo que se pretendía en el escrito.

Por último, para escribir y redactar bien, deberás seguir lo siguiente:

A. Tener amplio vocabulario.
B. Conocer la gramática y si es posible dominarla.
C. Elegir las palabras y terminología adecuada.
D. Utilizar frases y oraciones cortas.
E. Construir correctamente los enunciados.
F. Mantener la coherencia y concordancia en las oraciones y entre los párrafos.
G. Organizar el material y la información sobre lo que has de escribir.
H. Evitar la redundancia y cacofonía[282].
I. Leer, releer y volver a leer cuidadosamente para encontrar los errores y corregir el escrito.
J. Utilizar correctamente las reglas de ortografía, puntuación, acentuación y de escritura.

[282] Efecto acústico desagradable que resulta de la combinación de sonidos poco armónicos o de la repetición exagerada de un mismo sonido en una frase.

A continuación, algunas frases de interés para reflexión:

1. *"Al escribir proyectas un mundo a tu medida"*. **Jesus Fernandez Santos**.
2. *"El que lo piensa primero, no escribe nada después". "Escribir es la manera más profunda de leer la vida"*. **Francisco Umbral**.
3. *"No hay espejo que mejor refleje la imagen del hombre que sus palabras"*. **Juan Luis Vives**.
4. *"Escribir es un oficio que se aprende escribiendo"*. **Simone de Beauvoir**.
5. *"Un buen escritor expresa grandes cosas con pequeñas palabras; a la inversa del mal escritor, que dice cosas insignificantes con palabras grandiosas"*. **Ernesto Sábato**.
6. *"Tienes que amar la lectura para poder ser un buen escritor, porque escribir no empieza contigo"*. **Carlos Fuentes**.
7. *"La escritura es la pintura de la voz"*. **Voltaire**.
8. *"Yo creo que para ser escritor basta con tener algo que decir, en frases propias o ajenas"*. **Pio Baroja**.
9. *"Siempre puedes editar una mala página, pero no una página en blanco"*. **Jodi Picoult**.
10. *"La escritura no es producto de la magia, sino de la perseverancia"*. **Richard North Patterson**.
11. *"Pueden impedirte ser un autor publicado, pero nadie puede impedirte ser un escritor, o incluso ser mejor escritor cada día. Todo lo que tienes que hacer para ser un escritor es escribir."*. **Katherine Neville**.
12. *"Cuando uno escribe, el lector es uno"*. **Jorge Luis Borges**.
13. *"La perfección se logra, no cuando no hay nada más que añadir, sino cuando no queda nada más por quitar"*. **Antoine de Saint-Exupéry**.
14. *"El leer hace completo al hombre, el hablar lo hace expeditivo, el escribir lo hace exacto"*. **Sir Francis Bacon**.
15. *"El arte de escribir consiste en decir mucho con pocas palabras"*. **Antón Chéjov**.

5.2.2.3 Redacción de trabajos académicos

La RAE tiene varias acepciones sobre el término redacción, pero el que se tomara para este escrito es: "acción y efecto de redactar", que no nos saca del problema, así que veamos la definición de "redactar": es "poner por escrito algo sucedido, acordado o pensado con anterioridad".

Por otro lado, la Biblioteca de la Universidad de Alicante define el **trabajo académico** como: “el resultado de una investigación; por ello, demuestra la capacidad de investigar, reflexionar en profundidad sobre un tema, estructurarlo, presentarlo y demostrar interés por la materia de estudio. Debe redactarse aplicando una norma”.

A modo de resumen de esta definición se presenta la siguiente imagen:

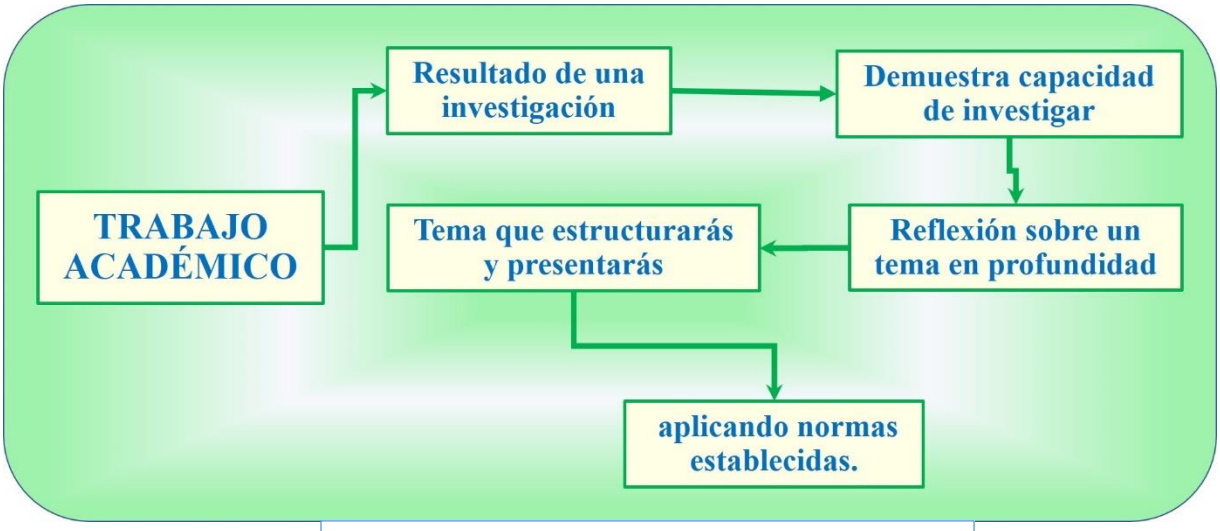


Ilustración 39. Resumen de la definición de trabajo académico.
Fuente: adaptación de Biblioteca de la Universidad de Alicante.

Como estudiantes, docentes o investigadores, más de alguna vez han realizado trabajos académicos. En este tema se abordarán algunos puntos acerca de los trabajos académicos. De estos escritos existen varios tipos que en este subapartado se tratarán.

Pero, ¿por dónde empezar el trabajo a realizar? La respuesta es sencilla, por la determinación del tema. Con él en mente, separarlo en secciones o apartados sobre los que se requiere información; sin embargo, hay que tener en cuenta: si será o no fácil obtener la información, si el tiempo para realizar el trabajo es suficiente, si los recursos para realizar el trabajo son los necesarios, adecuados y están a la disposición.

Con lo antes considerado, entonces hay que ocuparse de la estructura que debe tener el trabajo. Esta estructura servirá como guia o esqueleto, por lo que es de suma importancia plantearla bien: con una buena base, el cuerpo del trabajo será mucho más sólido. Pero, ¿Cuántos elementos debe tener el trabajo? ¿Qué debe contener cada uno? Vamos por partes.

Habrá distintos autores que señalen algo diferente, sin embargo, los elementos indispensables que todo trabajo académico debe tener son los siguientes: **portada, introducción, desarrollo o cuerpo, conclusión y fuentes de consulta, además en algunos requerirá de la sección de anexos**.

Elementos de un trabajo académico.

1. **Portada.** Es la primera página de un escrito, en ella se incluyen los siguientes datos:

   a. Nombre de la institución educativa
   b. Nombre y apellidos del autor (estudiante o docente).
   c. Título del trabajo realizado.
   d. Nombre de la asignatura que cursa.
   e. Nombre del profesor (o asesor).
   f. Lugar y fecha.

2. **Índice general**. Se considera como el resumen visual del trabajo. Debe ser claro y bien estructurado, con los apartados numerados y señalar la página de inicio de cada uno.

3. **Introducción.** Introducción. Es la presentación que se hace del tema y de la forma de realizar el trabajo y para realizarla se debe tomar en cuenta lo siguiente:
   a. Hacer la presentación del tema central.
   b. Exponer de manera clara como se desarrollará el trabajo.
   c. Redactar de forma que el tema resulte interesante al lector, organizando bien la información y presentando los datos necesarios para atraer la atención de quien lea. Esta se redacta al finalizar el desarrollo del contenido considerando los siguientes puntos:
      i. Se puede comenzar con una referencia al contexto, alguna anécdota, una pregunta, con algún hecho importante, quizá hasta con una definición polémica.
      ii. Después, presentar el tema, ello puede requerir alguna definición o aclarar algunos elementos fundamentales o puntos clave.

4. **Desarrollo o cuerpo.** Este como su nombre lo dice, es el cuerpo del trabajo, el contenido, pues abarca la exposición del tema y puntos de vista del autor. Para su desarrollo se requiere considerar que:

   a. Es importante seguir la guia o plan mencionado en la introducción.
   b. Las ideas deben estar correctamente organizadas.
   c. Hacer uso adecuado de la redacción y ortografía.
   d. Desarrollar contenido que sea de interés y relacionado íntimamente con el tema del trabajo.
   e. Las ideas personales deben expresarse mediante argumentación clara y convincente.

f. La información que se presenta debe hacerse utilizando citas y datos de autores para fundamentarlos.

g. El orden de presentación debe tener secuencia lógica, ilación, congruencia y coherencia interna.

5. **Conclusión.** Es la valoración general de las ideas presentadas. Las conclusiones al igual que la introducción se elaboran al final del desarrollo, y debe tenerse en cuenta lo siguiente:

a. Se considera un recuento del trabajo realizado.

b. Debe tener su propio contenido, no una repetición de lo tratado en el cuerpo del trabajo.

c. Deberá contener los siguientes elementos:

i. Breve remembranza del tema principal.

ii. Valoración de lo más relevante del tema o de lo más significativo de la contribución personal.

iii. Incluir una invitación para ahondar más allá de lo que fue tratado.

Algo sumamente importante, no se debe confundir la conclusión del tema con la del trabajo. La del tema debe estar incluida en el desarrollo mismo, la del trabajo no debe ser una prolongación del desarrollo, como lo menciona el inciso b) de este mismo punto.

6. **fuentes de consulta.** Este apartado contiene los datos de identificación de todas las fuentes o textos que se utilizaron para la realización del trabajo académico. Ente ellas pueden ser:

a. libros	e. documentos electrónicos de internet	i. imágenes
b. revistas	f. sitios web	j. gráficos
c. legislación	g. videos	k. periódicos
d. jurisprudencias	h. películas	l. personas.

7. **Anexos.** Estos, no son necesarios. A veces deben incluirse en esta sección aquellos materiales que no se han incorporado al cuerpo del trabajo para no exagerar el contenido; pero que sirven como apoyo de algunos argumentos. Aquí se incluyen, por ejemplo, las entrevistas, encuestas, formatos y datos estadísticos, entre otros.

En la ilustración 40 se presentan sintetizados estos elementos.

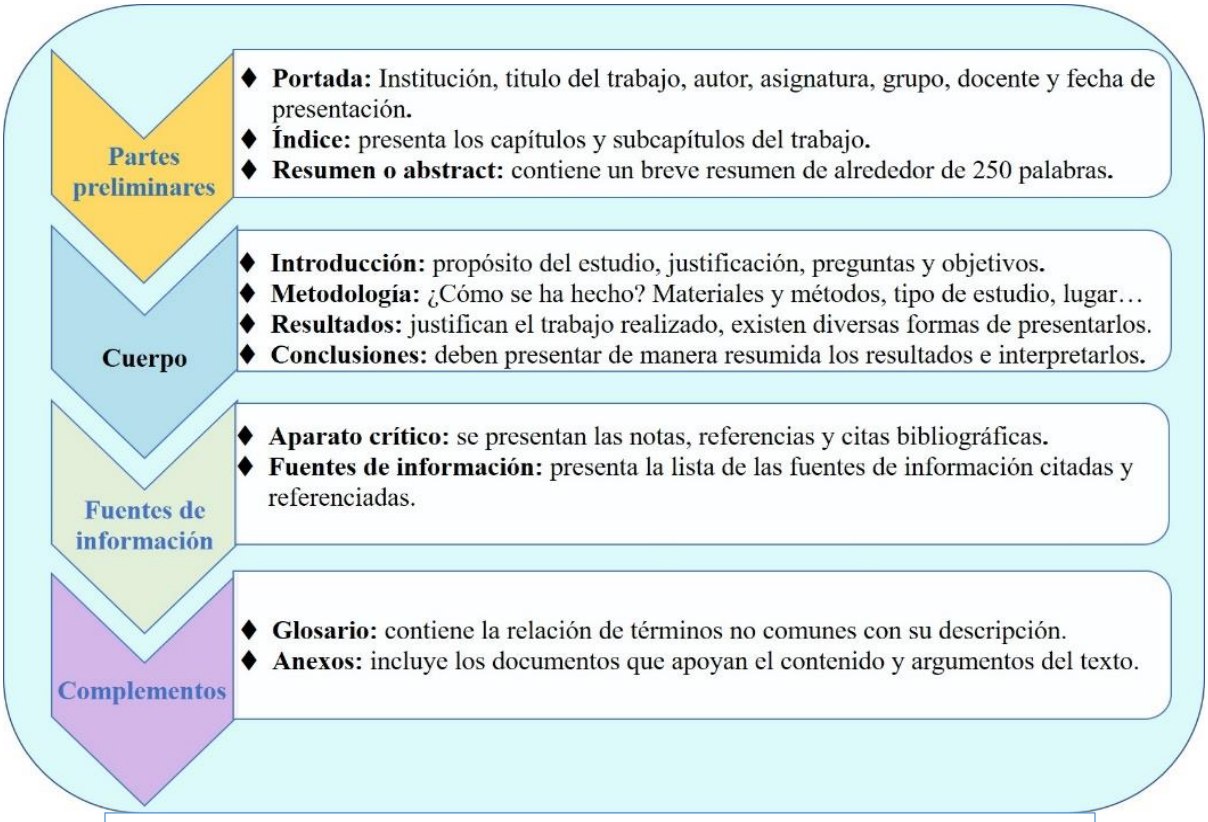


Ilustración 40. Elementos de un trabajo académico.
Fuente: adaptado de material informativo de la biblioteca universitaria de Universidad de Alicante.

Existen dos tipos de trabajos académicos: expositivos y analíticos.

A) **Trabajos expositivos**. Su finalidad es meramente informativa, por lo que siguen un método inductivo, esto es, recopilación de información, relación de datos y síntesis de los mismos.

B) **Trabajos analíticos**. Son los más usuales en las universidades y siguen el método deductivo. Se trata del estudio de un tema concreto, usando para ello fuentes de información y materiales y en su realización consta de etapas siguientes:

a. **Análisis** de las características del tema.
b. **Consulta de fuentes** de información acerca del mismo.
c. **Exposición** de datos en hallazgos.
d. Elaboración de una **argumentación**.
e. Determinar la **conclusión**.

Características de los textos en los trabajos académicos

Los trabajos académicos presentan algunas características como:

1. Son **intertextuales**. Esto es porque los textos académicos provienen en su mayor parte de otros textos para fundamentar o validar sus planteamientos o bien para refutar o reforzar las conclusiones de los consultados.
2. **Se producen en un contexto científico-académico**. Se producen en ambientes fundamentalmente académico-científicos como son universidades y centros de investigación.
3. **Presentan máxima objetividad**. El autor deja de lado sus opiniones personales ajenas al contexto del tema y se cie a los hechos
4. **Buscan persuadir acerca de su validez**. Dependiendo de la información buscan convencer al lector acerca de la validez de los resultados y la relevancia de sus contribuciones.
5. **Redacción en lenguaje preciso y riguroso**. La precisión además de la claridad y concisión, debe tener un lenguaje técnico y acorde al tema que trate cumpliendo con las reglas de escritura y ortográficas.
6. **Presentan y mantienen un discurso formal**. Al ser un trabajo académico-científico, no hay lugar para las expresiones coloquiales, y por ello debe mantener su formalidad.
7. **Se sustentan en argumentos lógicos y claros**. Al fundamentarse en hechos y no en sentimientos la lógica y claridad solo dependerán del estilo de redacción del autor.
8. **Contiene lenguaje relativamente impersonal**. Por ser un texto formal, su tratamiento debe ser impersonal y solo se utilizará la primera persona en situaciones que así lo ameriten; sin embargo, el pronombre deberá ir implícito en la acción de verbo.
9. **Presentación de la información de manera lógica y bien estructurada**. La estructura del contenido deberá ser de manera secuencial según se hayan presentado los hechos, siguiendo lo mejor posible la línea temporal e importancia de los sucesos.
10. **Comunican resultados**. Al ser un documento emanado de un proceso de investigación, del tipo y formalidad que sea, siempre comunicara un tipo de resultado y dependiendo del problema a resolver, también proporcionara algunas sugerencias o recomendaciones a quien corresponda.

Pasos para la realización de un trabajo académico

Para llevar a cabo la realización de un trabajo académico, ya has visto, en el bachillerato, que has de seguir ciertos pasos establecidos; sin embargo, en este nivel los pasos[283] que deberás de repasar para la elaboración del trabajo son: **Formular el tema de trabajo, contextualizar el tema, localizar las fuentes de información, evaluar los recursos encontrados y redactar el trabajo** haciendo las citas necesarias de los recursos seleccionados.

A) **Formular el tema de trabajo**. Si el tema es asignado por el docente, entonces, acordar con él, el alcance del mismo. Pero, si es elegido por el autor, es importante que se escoja uno que resulte atractivo ya que la realización requiere de esfuerzo, tiempo y recursos. Por ello, elegir un tema de interés hará que el proceso sea menos tedioso.

En cualquiera de los casos, comparte con el maestro las ideas y dudas, así se asegura el avance por el camino adecuado.

Recordar que el tema elegido no debe ser ni demasiado general ni muy específico.

Al momento de seleccionar un tema de investigación deben responderse a los ¿cuándo, cómo, por qué, dónde, para qué y quiénes participan en el proceso? además de establecer la importancia del tema a investigar.

Teniendo elegido el tema y con las respuestas a las preguntas del párrafo anterior, formúlese, a manera de resumen, una pregunta o frase para que guíe el proceso, además de determinar los términos o palabras clave que resumen la idea.

B) **Contextualizar el tema.** Para contextualizar es necesario que se esté documentado, es decir, disponer de las fuentes de información necesarias para estar al tanto de en qué estado de la cuestión se encuentra, saber que se ha escrito sobre el tema, en que contexto, desde que perspectiva o con que intención…

Para mantenerse informado acerca de las actualizaciones del tema, pueden realizarse las siguientes acciones:

1. Suscribirse a los servicios de alerta de bases de datos, revistas del tema de interés o alerta de noticias disponibles de forma gratuita en internet.
2. Suscribirse a listas de distribución o grupos de discusión y a blogs de interés sobre el tema.
3. Tener localizadas las instituciones más importantes y prestigiosas donde se trate el tema.

[283] Biblioteca Universitaria. (2015). Como elaborar un trabajo académico. PDF. Universidad de Alicante. Competencias Informáticas e Informacionales (CI2). Consultado el 22 de junio de 2020. Disponible en https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/56506/1/ci2_intermedio_2015-16_Como_elaborar_Trabajo_Academico.pdf

También tener presente, siempre, que el personal de las bibliotecas pueden ser un soporte y ayuda para la localización de fuentes de información documentales.

C) **localizar las fuentes de información.** Para localizar la información primero se requiere preparar la búsqueda y para ello hay que reflexionar sobre los siguiente:

a. **¿Cuáles son los objetivos de la búsqueda?** Las fuentes a buscar serán distintas si son para la satisfacción de la curiosidad personal, las de un trabajo de clase, para una monografía o para una tesis, bien sea de grado o posgrado.

b. ¿**Qué se sabe ya sobre el tema**? Si el tema es nuevo, desconocido o se sabe poco o nada de él, es aconsejable revisar materiales de la asignatura, de alguna obra de referencia o de la experiencia de algún profesional del ramo para saber como empezar a buscar la información.

c. **¿Qué nivel de profundidad es necesario**? A mayor profundidad del tema, más fuentes de información y documentos habrá que consultar.

Con todo ello en mente, será necesario delimitar la búsqueda y para eso se deben establecer:

- **Los límites cronológicos**. Dependiendo del tema a investigar, los documentos podrán ser de publicaciones de cualquier época, pero en otras ocasiones deberán ser publicaciones recientes.
- **El enfoque del tema**. Esta determinación es necesaria puesto que un mismo tema puede ser tratado desde distintos enfoques y por lo tanto se requiere establecer el enfoque para guiar por ese rumbo la búsqueda de la información.
- **El idioma de los documentos**. Cuando se realiza la búsqueda, quizá la información que arroje el buscador de internet este en el idioma que se consulta; pero quizá no y entonces será necesario realizar una traducción, y para ello la misma internet provee de algunos traductores. Si es en documentos impresos, quizá la información más reciente este publicada en documentos con un idioma distinto al que el investigador domina y para conocer el contenido que podrá utilizar será conveniente también contar con algunos diccionarios bilingües, ya sea impresos o digitales o en páginas web.

Y ahora… para la búsqueda:

1. Redactar una frase corta que resuma lo que se busca.

Ejemplo

La necesidad de información es: “Me gustaría acceder a documentos que traten sobre la relación existente entre el problema de la obesidad infantil y el sedentarismo de los niños”.

La frase queda: Relación entre la obesidad infantil y sedentarismo.

2. Localizar los conceptos principales de la frase. Para el ejemplo serian: obesidad, niños y sedentarismo.
3. Es importante contar también con sinónimos y términos relacionados y quizá traducirlos al idioma de las búsquedas.

Siguiendo el mismo ejemplo, véase la tabla XVI:

TABLA XVI. Ejemplos de palabras para la búsqueda de información.

Términos	Sinónimos y términos relacionados
Obesidad	Sobrepeso, exceso de peso (obesity, overweight)
Niños	Infantil, escolares (childhood, school age)
Sedentarismo	Actividad física, deporte, ejercicio físico (sport, exercise)

Fuente: Elaboración propia.

Y ahora… ¿Dónde busco?

Ya lo dijo el gran científico Albert Einstein: **"No necesito saberlo todo. Tan solo necesito saber dónde encontrar lo que me haga falta, cuando lo necesite"**.

Entonces, se tiene la necesidad de información y esta se puede encontrar en fuentes de información como: libros, publicaciones en serie, obras de referencia, patentes y marcas además de documentos propios de la web 2.0.

TABLA XVII. Fuentes de información.

Fuentes: impresas o digitales	Documentos
Libros	Se consideran todas las publicaciones unitarias de más de 48 páginas, tales como: monografías, manuales, tesis, actas de congresos, entre otros.
Publicaciones en serie o publicaciones periódicas	Periódicos, revistas y boletines.
Obras de referencia	Diccionarios, glosarios, vocabularios, léxicos, terminologías, enciclopedias, atlas, directorios, anuarios, cronologías. También se considera en este punto a Wikipedia.
Patentes y marcas	Registro de patentes en la oficina de patentes y marcas.
Documentos propios de la web 2.0 (solo en digitales)	Blogs, Wikis, webs para compartir (Flickr, Google Fotos, Pinterest, Instagram, Ipernity, SmugMug, YouTube, Vimeo, Dailymotion, y SlideShare) y redes sociales (Facebook, Twiter, Mendeley, My Experiment, ResearcherID, Academia.edu, DivulgaRed y Loop).

Fuente: adaptada de t-Formas. Biblioteca Nicolás Salmerón, Universidad de Almería.

Bien, las búsquedas regularmente se han realizado en los catálogos de las bibliotecas físicamente, sin embargo, con el avance de las tecnologías y el rápido proceso en internet, es muy fácil hacer las consultas y localización de la información. Aun así, es importante que el buscador de la información sea bien utilizado con los conocimientos necesarios de búsqueda para que los resultados sean más precisos.

Algunas herramientas para recuperación de información son: base de datos, catálogos, repositorios, y buscadores web o motores de búsqueda.

A continuación, se presenta la ilustración 41 con los pasos a seguir para una búsqueda de información.

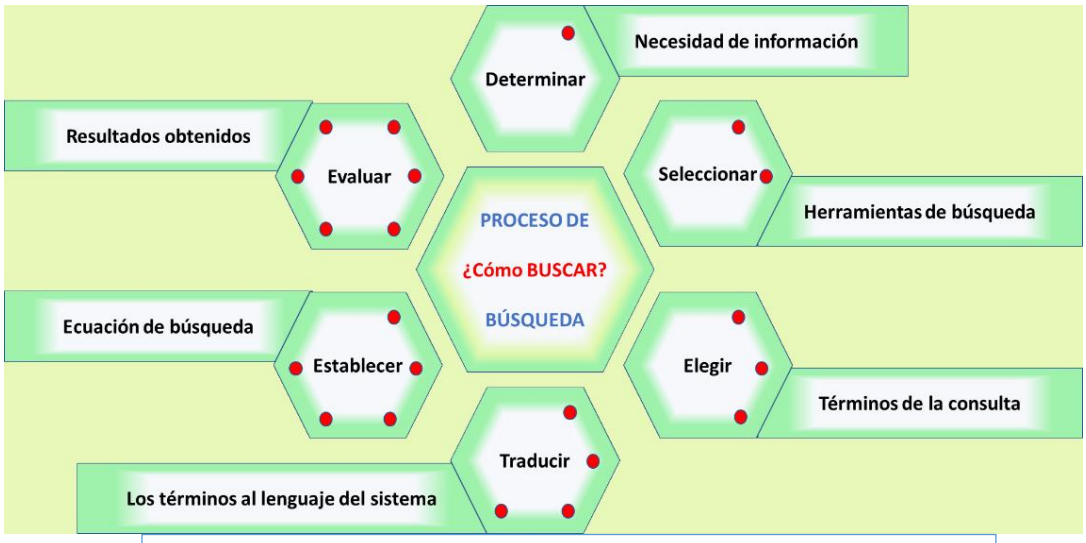


Ilustración 41. Secuencia para buscar información.
Fuente: adaptada de t-Form@s. Biblioteca Nicolás Salmerón Universidad de Almería.

Algunos buscadores de más uso en la web y para bases de datos son:

Ilustración 42. Navegadores y buscadores web y bases de datos.
Fuentes: adaptada de https://biblioguias.unex.es/buscar-en-bases-de-datos y de https://www.testdevelocidad.es/2019/05/27/cantidad-pestanas-abiertas-afecta/

El funcionamiento de los buscadores como Google y las bases de datos documentales es muy parecido. La diferencia radica en el tipo de información que devuelven ambos sistemas: los buscadores devuelven información de tipo general, con escaso o nulo respaldo institucional o científico. Las bases de datos son sistemas más preparados para realizar búsquedas de información específica. Esta, esta analizada, procesada, contrastada y revisada por expertos y por organismos oficiales e instituciones. Además, cuentan con el reconocimiento del valor científico de la información contenida en sus documentos incluidos en las bases de datos.

Entonces, definitivamente, los detalles hacen la diferencia y como decía el gran cómico mexicano Cantinflas: "¡Ahí está el detalle! …".

D) **evaluar los recursos encontrados.** Como último paso de la búsqueda y hallazgo de la información, esta debe evaluarse.

La evaluación de la información es un paso fundamental para concluir el proceso de búsqueda, ya que puede ser que no sea la pertinente ni 100% fiable. Existen algunos criterios mínimos que deben tenerse en cuenta para evaluar. Pero antes, debes considerar de donde se ha obtenido la información que se quiere evaluar:

1. Si se ha obtenido de fondos o recursos de la biblioteca, esta adquiere sus recursos para aplicarlos a la enseñanza, el aprendizaje y la investigación. Por ello, antes de ser adquiridos, todos han sido seleccionados y evaluados, por expertos, mediante un proceso de revisión y validación. Así que es información, ya no requiere ser evaluada por el autor.
2. Si es obtenida de páginas de internet. Publicar en internet no tiene limitantes, no hay controles que superar ni criterios de evaluación; cualquiera puede publicar. Así que, sin miramientos, toda esa información salida de los sitios web, debe ser evaluada para asegurar que es confiable y debe hacerse mediante ciertos criterios de evaluación.

En el cuadro No. 3. Se presentan algunos de los criterios básicos que pueden usarse para evaluar información obtenida de internet.

Cuadro No. 3. Criterios básicos para evaluar información extraída de la internet.

Criterios	fijarse en:
¿Quién? = autoridad ¿Quién es el autor?	¿Es un experto en su campo? ¿A qué institución pertenece?
¿Qué? = contenido ¿De qué trata?	¿La información es completa y precisa? ¿Indica las fuentes de información y el origen de los datos? ¿Las conclusiones parecen justificadas?
¿Cuándo? = actualización	¿De qué fecha es el articulo o el libro?

Criterios	fijarse en:
¿La información esta actualizada?	¿Cuándo se actualizo la página web por última vez? ¿Hace falta buscar información más moderna para actualizar los datos?
¿Dónde? = editor ¿Dónde se encuentra la información? ¿De dónde proviene la información?	¿la página web está en un servidor personal, institucional o comercial? ¿Cuál es la reputación de la editorial del libro o revista?
¿Para qué? = audiencia o lectores ¿Para quién se ha escrito?	¿Se dirige a una audiencia concreta (expertos, niños, jóvenes…)? ¿Trata de recomendar o vender algún producto? ¿Trata de persuadir hacia alguna opinión?
¿Qué tipo de documento es?	¿Es un artículo científico, divulgación, monografía, u obra referenciada?
¿Cuáles son sus condiciones de uso?	¿Es de derechos reservados, solo algunos, o es licencia de Creative Commons (CC)?

Además de la calidad de la información en su contenido hay que considerar la del sitio evaluando:

Acceso a la información	Facilidad de navegación y recuperación.
Ergonomía	Comodidad y facilidad de utilización.
Luminosidad	Presencia y calidad de enlaces externos.
Visibilidad	Si aparece como enlace externo en otras páginas.

Fuente: adaptada de t-Form@s. Biblioteca Nicolás Salmerón Universidad de Almería.

E) **redactar el trabajo.** Es la última etapa de la elaboración de un trabajo académico, y para concluir este proceso, hay que recordar que la biblioteca cuenta con gran cantidad de volúmenes bibliográfico y hemerográfico; así como enlaces con varias bases de datos y revistas en línea para su consulta.

La redacción del trabajo debe ser con corrección, con lenguaje claro, directo y preciso, además de una buena estructuración de la información. Con ello se pretende que el lector pueda encontrar fácilmente aquello que le interese y que pueda comprender con mayor facilidad lo que se presenta.

Al mencionar que se debe redactar con corrección, se hace referencia a que deben tenerse en mente y hacer uso adecuado de las reglas de redacción y ortografía.

"*De todas las fallas encontradas en la escritura, la colocación incorrecta de las palabras es una de las más comunes, y quizás conduce a la mayor cantidad de conceptos erróneos*". ***William Cobbett***

Estructura del trabajo académico

La elaboración y redacción de un trabajo académico debe estar configurada por las siguientes partes en general:

Tabla No. XVIII. Secciones del formato IMRYD en la estructura de un trabajo académico.

SECCIÓN O CAPÍTULO	PREGUNTA QUE RESPONDE	ELEMENTOS QUE CONTIENE
INTRODUCCIÓN	¿Qué problema se estudió?	Objetivo Antecedentes Estado del arte Supuesto o hipótesis Justificación
MÉTODO	¿Cómo se estudió el problema?	Pasos que se siguieron Diseño de investigación Materiales utilizados Población o muestra estudiada Técnicas de recolección y análisis de datos Análisis estadístico, si fue necesario.
RESULTADOS	¿Qué se encontró?	Datos obtenidos (representativos) Tablas, graficas, figuras, cuadros, diagramas, etc.
DISCUSIÓN	¿Qué significan los hallazgos de la investigación?	Conclusiones Aspectos no resueltos Limitaciones metodológicas Necesidades futuras de investigación Aplicabilidad de la investigación Discusión con otros autores

Fuente: Rodriguez de los Rios, Luis Alberto; Huaire Ignacio, Edson Jorge y Lujano Vilchis, Ivonne. Manual de redacción científica: normas para redactar, citar y referenciar según el estilo APA.

Repaso de algunas reglas ortográficas

La oración es una unidad de expresión que refiere a una acción o un estado de algo y consta de dos partes: sujeto y predicado.

El sujeto se identifica preguntando ¿Quién hace o de quién se habla?
El predicado se encuentra respondiendo a ¿Qué hace o qué dice?

En una oración simple el **sustantivo** es el núcleo del sujeto, y el predicado está formado por un **verbo conjugado** y un complemento de tipo directo, indirecto, circunstancial o predictivo.

La forma que adopta un verbo en su conjugación, en su **modo, tiempo, número y persona** transforma el sentido que sugiere la oración y su mal manejo provocara que un escrito resulte confuso o se comprenda de modo distinto a cómo era la intención del autor.

Es importante conocer y usar adecuadamente los **pronombres, los artículos y las preposiciones**.

Cuando se utiliza un **adverbio** se modifica, precisa, amplia o matiza el significado de la palabra a la que acompaña. Los adverbios modifican al verbo, al adjetivo o a otro adverbio, siendo ellos, según su significado, **adverbios de lugar, tiempo, modo, cantidad y de afirmación, negación o duda**.

Las **abreviaturas** son formas de escribir ciertas palabras omitiendo algunas de sus letras, algunas se escriben con mayúsculas y siempre terminan con punto, en tanto que las **siglas** son la letra inicial empleada como abreviatura de cada palabra de las que constituyen un nombre, y pueden escribirse con punto detrás de cada inicial o sin él y se escriben con mayúsculas.

Siempre es importante recordar la importancia de la ortografía en la redacción de un texto; en esta obra se dividirá en tres partes[284]: **ortografía literal, ortografía acentual y ortografía puntual**.

1. **Ortografía literal**. Este tipo de ortografía refiere al uso de las letras.
   a. Uso de letras mayúsculas. Su empleo se da:
      i. Al inicio de todo escrito y después de punto y seguido, y punto y aparte.
      ii. En los nombres propios de personas, animales, lugares geográficos, apellidos, nombres de instituciones.
      iii. Después de cierre de interrogación o admiración, si no aparece como.
      iv. En la primera palabra de los títulos de libros, películas, revistas, artículos, historias, obras de teatro…
      v. Después de dos puntos en las formas de cortesía empleadas en cartas, documentos y citas textuales.
      vi. En los títulos y tratamientos de dignidades, autoridades y poderes públicos, especialmente si son abreviados.
      vii. En las siglas y en la mayoría de las abreviaturas, las siglas se anotan sin punto entre las letras, a menos que la institución sí los use.
      viii. NO se escriben con inicial mayúscula los meses del año, los puntos cardinales, las notas musicales ni los días de la semana.
   b. Uso de la **b**. Esta se escribe:
      i. Antes de las consonantes l, r.
      ii. En los verbos terminados en **aber** (excepto precaver), **eber** (excepto prever), **bir** (excepto servir, hervir, y vivir), y **buir**.
      iii. Las terminaciones verbales **aba**, **aban**, **ábamos**.

[284] Hidalgo Zurita, Arturo y otros. Ob. Cit. pp. 64-68.

iv. Las palabras que comienzan con **biblio** (libro), **sub** (debajo de), **bi**, **bis**, biz (dos), **bio** (vida).
v. Las palabras que inician con **bu**, **bur**, **bus**.
vi. Después de **cu** y de **m**.
vii. En las silabas **ab**, **abs**, **ob**, **obs** seguidas de consonante.\
viii. Las palabras terminadas en **bilidad** (excepto civilidad y movilidad), **fundo**, **bunda**.
ix. Las palabras que comienzan con **abo**, **abu**.
x. Las terminaciones en **ba**, **bas**, **bamos**, **bais**, **ban** de los verbos en copretérito cuyo infinitivo termina en ar o ir.

c. Uso de la **V**. Esta se aplica:
i. Después de las consonantes **b**, **d**, **n**.
ii. En las palabras que llevan vi, **viz**, **vice**, (en vez de), **villa**.
iii. En las terminaciones **voro**, vora (que se alimenta de, excepto víbora).
iv. En los adjetivos que terminan en **avo**, **ave**, **eva**, **eve**, **evo**, **iva**, **ive**, **ivo**.
v. En los pretéritos de indicativo de los verbos **estar**, **andar**, **tener** y **sus compuestos**.
vi. Después de las silabas pre, **pri**, **pro**.
vii. Las palabras de la partícula **villa** (casa de campo o población pequeña).
viii. Los prefijos **viti** y **vini** (vino).

d. Uso de la **S**. Esta se utiliza en:
i. Los adjetivos o sustantivos terminados en **oso**, **osa**, **enso**, **ensa**, **sis**.
ii. Las palabras que terminan en **ulsión**, **ísimo**, **sivo** (excepto nocivo), **ismo**, **ista**, **simo**.
iii. Los gentilicios terminados en **es**, **ense**, **iense** (excepto vascuence).
iv. Los adjetivos terminados en eso, **iso**, **uso**, **sible**, **erso**, **ersa**, se relacionan con sustantivos terminados en sión.
v. Las terminaciones **esca**, **esco**, **isca** (excepto pizca), **isco** (excepto pellizco), usca, **usco** (excepto cuzco, blancuzco, blanduzco).
vi. Las palabras terminadas en **sión** que provienen de otras terminadas en so, sor y sivo.
vii. Las silabas **tras**, **des**, **dis**.

e. Uso de la **C**. Se emplea en:
i. Las palabras terminadas en **ancia** (excepto ansia), **Ancio**, **encia** (excepto Hortensia), **encio.**
ii. Las palabras terminadas en **ción** y que provienen de otras terminadas en **to** o en **do**.
iii. Los plurales de las palabras que terminan en **z**.
iv. Los verbos terminados en **ceder**, **cir** (excepto asir), **cibir**, **decir**, **ciar** (excepto ansiar, lisia, extasiar), **cer** (excepto coser -con hilo-, toser y ser).
v. Las palabras terminadas en **cito**, **cico**, **cecito**, **cecillo**.
vi. Las palabras que terminan en **cie**, **áceo**, **ácea**, **cio**, **cia** (excepto Rusia, Asia, Indonesia, iglesia, gimnasia, idiosincrasia y Anastasia).

Doroteo Luna Castañeda

f. Uso de la **z**. Esta se utiliza en:
   i. Las palabras terminadas en **anza**, **azgo** (excepto rasgo), **eza**, **izco**, **uzca**.
   ii. Los adjetivos terminados con **az** y **oz**.
   iii. Los aumentativos que terminan en **azo**, **aza**.
   iv. Los diminutivos y los despectivos que terminan en **zuelo**, **zuela**, **ezno**.
   v. Los apellidos que terminan en **az**, **ez**, **iz**, **oz**, **uz**.
   vi. Los sustantivos abstractos que terminan en **ez** y **eza**.
   vii. Los verbos que terminan en **izar**.
   viii. Las palabras agudas terminadas en **zon** (excepto blasón, mesón, requesón, tesón y blusón).

g. Uso de la **x**. Esta letra se escribe en:
   i. Las palabras compuestas con **extra**, **exo**, **ex** (fuera de), **yuxta** (junto a), con excepción de estrado, estrabismo y estraza.
   ii. Antes de las silabas **pla**, **pli**, **plo**, **pre**, **pri**, **pro**.
   iii. Antes de las consonantes **c**, **p**, **t**, **h** y **vocales**.
   iv. En algunas palabras de origen náhuatl.
   v. El prefijo **hexa** (seis).
   vi. La terminación **xión** de las palabras en cuya familia hay sustantivos o adjetivos terminados en **je**, **jo** y **xo**.
   vii. El prefijo **xeno** (extranjero).

h. Uso de la **g**. Aplicable en:
   i. Las palabras terminadas con **gélico**, **génico**, **génito**, **gésico**, **gia**, **gio**, **gión**, **gional**, **gionario**, **gioso**, **giénico**, **genario**, **gesimal**, **ogía**, **ógica**, **ógico**, **ígneo**, **ogeno**.
   ii. Las silabas **gen**, **geo**, **ges**, **gest**, **germ**.
   iii. Los verbos terminados en **ger** (excepto tejer), **gir** (excepto crujir), **igerar**, **gerir**, **giar**.
   iv. Las palabras con la raíz latina ***legi*** o ***legis*** (ley).

i. Uso de la **j**. Se emplea en:
   i. Las palabras terminadas en **aje** (excepto ambages y enálage), **eje**, **jero** (excepto ligero), **jería**.
   ii. Las palabras que inician con **adj**, **eje**, **obj**.
   iii. Los verbos terminados en **jar**, **jear** y sus **derivados**.
   iv. Las palabras en que intervienen los sonidos **ja**, **jo**, **ju**.
   v. Las flexiones de los verbos terminados en ***ducir***.

j. Uso de la **h**. se utiliza en:
   i. Palabras que tengan en su primera silaba los diptongos **ia**, **ie**, **ue**, **ui**.
   ii. Las palabras que inician con **hidro** (agua), **hiper** (exceso), **hipo** (debajo o caballo), **hosp** (huésped), **host** (enemigo), **hele** (griego), **herb** (hierba), **horr** (erizado).
   iii. Las palabras que inician con **herm** (excepto ermita y ermitano), **hern** (excepto Ernesto), **holg** (excepto Olga, **hum**.
   iv. El final de las interjecciones ¡**ah**!, ¡**oh**!, ¡**eh**!, ¡**bah**!

Doroteo Luna Castañeda

v. Las palabras que comienzan con **helio** (sol), **hemi** (medio), **hecto** (cien), **hemo** (sangre), **Hexa** (seis), **hepta** (siete), **hetero** (diferente), **homo** (semejante), **hepat** (hígado).

k. Uso de **y**. Se escribe en:
   i. Las después de las silabas **ad**, **dis**, **sub** en palabras que las llevan.
   ii. Las palabras que contienen los grupos **yer**, **yec**.
   iii. Los verbos terminados en **uir** se agrega *y* antes de a, e, o.
   iv. Palabras que inician con **yu** (excepto lluvia y sus derivados).

l. Uso de **ll**. Se utiliza en:
   i. Las terminaciones **alle**, **elle**, **ello** (excepto plebeyo y leguleyo), **illo**, **illa**.
   ii. Después de las silabas **fa**, **fo** en las palabras que las contengan.

m. Uso de **m** y **n**.
   i. Se escribe m antes de **p**, **b**, **n**.
   ii. Se escribe n antes de **f**, **m**, **v**.

n. Uso de **r**. Se emplea en:
   i. Cuando la palabra **inicia con r** tiene sonido fuerte.
   ii. Después de **l**, **n**, **s**.
   iii. Cuando va **entre vocales** o **al final** de palabras (con sonido suave).

o. Uso de **rr**. Se emplea:
   i. Cuando va en **medio de dos vocales** (su sonido es fuerte).
   ii. En palabras **compuestas** cuando la primera termina en vocal y la segunda inicia con r.

Consideraciones adicionales.

Se han aprobado diversos casos de supresión de algunas letras en algunas palabras, se presentan a continuación:

- Se **suprimió** la **b** en oscuro, sustancia, sustituir, sustraer.
- Se **suprimió** la **p** en seudo, seudónimo y se conserva en septiembre y séptimo.
- Se **suprimió** la **t** del prefijo post en posguerra, posrevolucionario excepto los casos de las palabras que empiezan en s como postselección.
- Se **puede suprimir** la **n** en palabras que llevan el prefijo trans.

2. **Ortografía acentual**: esta refiere al manejo de la **sílaba**, el **acento** y la **acentuación** de las palabras.
   a. la **sílaba**.
      i. El elemento fundamental de la sílaba es siempre una vocal, que puede aparecer sola o acompañada de una o varias consonantes.
      ii. Las silabas pueden ser abiertas o cerradas, son abiertas cuando terminan en vocal y cerradas cuando terminan en consonante.

iii. La sílaba también pueden ser tónicas o átonas: la sílaba tónica es aquella que se pronuncia con mayor intensidad y la átona es la que se pronuncia con menor intensidad.

b. El **acento**. Este puede ser gráfico o no gráfico o prosódico.

i. Gráfico. Es ortográfico cuando se dibuja una tilde (´) sobre la vocal de la sílaba tónica.

ii. No gráfico. Es prosódico cuando la silaba tónica solo se pronuncia como tal y no se coloca la tilde.

c. Las palabras y el acento (**acentuación**). Las palabras por la sílaba tónica y su posición se clasifican de forma distinta, ver la tabla XIX.

Tabla XIX. Clasificación de las palabras por su sílaba tónica.

Clasificación	Acento ortográfico	Acento prosódico	Excepciones
Agudas: Su sílaba tónica es la última.	Finalizan en vocal, en n o s.	Acaban en cualquier consonante menos n o s	
Graves: su sílaba tónica es la penúltima	Acaban en cualquier consonante menos en n o s	Terminan en vocal en n o s.	Siempre que vaya precedida de otra consonante deberá colocarse el acento escrito: bíceps, fórceps.
Esdrújulas: Su sílaba tónica es la antepenúltima	Siempre llevan acento ortográfico.		
Sobresdrújulas: Su sílaba tónica es la anterior a la antepenúltima	Siempre llevan acento ortográfico.		
Diacríticas	Se coloca gráficamente en palabras que se escriben igual pero que tienen significados diferentes. Ejemplo:		
	Él	Pronombre personal	Tú / Pronombre personal
	El	artículo	Tu / Adjetivo posesivo
	Dé	Imperativo del verbo dar	Té / Tipo de infusión
	De	Preposición	te / Pronombre reflexivo.
Dieréticas	Se utiliza acento gráfico para deshacer diptongo o triptongo, se coloca sobre la vocal débil siempre que en ella recaiga la fuerza de pronunciación. Ejemplo: María, caída, maíz, país, hacía, baúl…		
Enfáticas	Es el acento que se usa para las palabras interrogativas o exclamativas. Ejemplo: ¿qué?, ¿quién?, ¡cuánto!, ¿cuándo?, ¿dónde?, ¿cómo?, ¿cuáles…		

Fuente: adaptada de SEMS America Hernandez Lopez, María de Lourdes Oliver Conde, Daniel Francisco Dominguez Lopez y Berta Adriana Carvajal Garcia. Elaboración de trabajos académicos.

3. **Ortografía puntual**[285]. Esta trata acerca del uso de los signos de puntuación en un texto. Los signos "…nos ayudan a reproducir, con mayor fidelidad, las modulaciones de la lengua hablada. […] y nos auxilian a tener claridad en el mensaje…"[286], los signos referidos son: la coma (,), el punto (.), el punto y coma (;), los dos puntos (:), los puntos suspensivos (…), el guion (-), el guion largo o raya (—), las comillas («“ ‘”»), el paréntesis [( )], los signos de admiración (¡!) y los signos de interrogación (¿?).

Ilustración 43. Los signos de puntuación.
Fuente: adaptada de Signos de puntuación. https://textossabados.weebly.com/signos-de-puntuacioacuten.html

Ahora se describirán cada uno de ellos.

a. **La coma (,)**. Indica una breve pausa y se usa en variadas funciones, eh aquí algunas.
   i. Cuando se hace una enumeración, para separar los elementos de la misma clase que aparezcan sucesivamente, pueden ser palabras, frases u oraciones; excepto en el último elemento, este se entrelaza mediante una conjunción (y, e, ni, o).
   ii. Para separar frases u oraciones explicativas o aclaratorias.
   iii. Para sustituir el verbo que se sobreentiende por contraste en una oración anterior.
   iv. Para separar el vocativo, que sirva para llamar a alguien, del resto de la oración. Si el vocativo esta al inicio del enunciado, se coloca después de

[285] Real Academia Española. (2020). Diccionario panhispánico de dudas. Sitio web. Consultado el 30 de junio de 2020. Disponible en https://www.rae.es/dpd/
[286] Hernandez Lopez, America; María de Lourdes Oliver Conde, Daniel Francisco Dominguez Lopez y Berta Adriana Carvajal Garcia. (2011). Elaboración de trabajos académicos. Manual del alumno. PDF. Coordinación Sectorial de Desarrollo Academico. sems. Consultado el 27 de junio de 2020. Disponible en http://www.cecyteo.edu.mx/Nova/Content/Site/Docs/Planes2012-2/ManualTaller3Alumno.pdf

él; si se encuentra en medio de la oración, antes y después del vocativo y si va al final del enunciado, se coloca antes del vocativo.

v. Antes de las conjunciones adversativas *pues, puesto que, ya que, pero, sino, aunque…*

vi. Para alterar el orden lógico de la oración y destacar algún elemento de esta.

b. **El punto (.)**. su fin principal es para señalar gráficamente la pausa que marca el final de un enunciado, —que no sea interrogativo o exclamativo—, de un párrafo o de un texto.

i. Según la posición a la que hace referencia el párrafo anterior, puede ser punto y seguido; punto y aparte o punto final.

ii. Se escribe detrás de las abreviaturas y si estas incluyen letra volada, el punto se coloca delante de ella, es decir, detrás de la letra volada. Ejemplos: Sra., Excmo., Ud. y con letra volada D.ª (por doctora), 1.º (por primero).

c. **El punto y coma (;)**. Este signo indica una pausa mayor que la marcada por la coma y menor que la señalada por el punto. El punto y coma, dependiendo de la situación, se puede cambiar por el punto y seguido, los dos puntos o la coma; pero esto no significa que el punto y coma sea prescindible. Es utilizado en:

i. Para separar los elementos de una enumeración cuando se trata de expresiones complejas que incluyen comas.

ii. Para separar oraciones sintácticamente independientes entre las que existe una estrecha relación semántica. En estos casos, el escritor puede optar por el punto y seguido o los dos puntos; todo depende de cómo considere el escritor de estrecho el vínculo entre los enunciados.

iii. Delante de conectores de sentido adversativo, concesivo o consecutivo, como: pero, mas, aunque, sin embargo, por tanto, por consiguiente, … cuando las oraciones que encabezan tienen cierta longitud; y se usa la coma si el periodo encabezado por la conjunción es corto; pero si es más considerable su extensión, es mejor el punto y seguido.

iv. Detrás de cada uno de los elementos de una lista o relación cuando se escriben en líneas independientes y se inician con minúscula, salvo detrás el ultimo, que se cierra con el punto.

d. **Los dos puntos (:)**. Signo de puntuación que representa una pausa mayor que la de la coma y menor que la del punto. Este signo detiene el discurso para llamar la atención sobre lo que sigue, que siempre está en estrecha relación con texto precedente. Su uso se da cuando:

i. Preceden a una enumeración de carácter explicativo.

ii. Por interés, se anticipan los elementos de la enumeración, los dos puntos sirven para cerrarla y dar paso al concepto que los engloba.

iii. Preceden a la reproducción de citas o palabras textuales, que deben escribirse entre comillas e iniciarse con mayúscula.

iv. Se emplean tras las fórmulas de saludo en el encabezamiento de cartas y documentos.

Doroteo Luna Castañeda

v. Sirven para separar una ejemplificación del resto de la oración.
vi. En textos jurídicos y administrativos, como decretos, sentencias, bandos, edictos, certificados o instancias, se colocan después del verbo que presenta el objetivo fundamental del documento y que va escrito con todas sus letras en mayúscula.
vii. Sirven para marcar una pausa enfática tras locuciones de carácter introductorio como *a saber*, *ahora*, *pues bien*, *esto es*, *dicho de otro modo*, *en otras palabras* …

e. **Los puntos suspensivos (. . .)**. Signo formado por tres puntos consecutivos —y solo tres—, su nombre es así porque entre sus usos principales está el de dejar en suspenso el discurso. Se utilizan:
   i. Para indicar la existencia en el discurso de una pausa transitoria que expresa duda, temor, vacilación o suspenso.
   ii. Para señalar la interrupción voluntaria de un discurso cuyo final se da por conocido o sobrentendido por el interlocutor. Por lo general se utiliza cuando se reproduce un refrán o un fragmento literario de sobra conocido.
   iii. Al final de enumeraciones abiertas o incompletas, con el mismo valor que la palabra etcétera o su abreviatura.
   iv. Para indicar la supresión o sustitución de una palabra o de un fragmento en una cita textual; pero debe ir entre corchetes o paréntesis.

f. **Las comillas («“‘’”»)**. Es un signo doble del cual se usan tres tipos diferentes en español: las comillas angulares, también llamadas latinas o españolas («»), las inglesas („”) y las simples (‚’). Las inglesas y las simples se escriben en la parte alta del renglón, mientras que las angulares, centradas. En un texto escrito se recomienda utilizar en primera instancia las comillas españolas, reservando los otros tipos para cuando deban entrecomillarse partes de un texto ya entrecomillado. En este caso, las comillas simples serán las últimas en utilizarse: «Antonio me dijo: “Vaya ‘cacharro’ que se ha comprado Julián”». Se usan para:
   i. Enmarcar las citas textuales.
   ii. Indicar que una palabra o expresión es impropia, vulgar, procede de otra lengua o se utiliza irónicamente o con un sentido especial.
   iii. Citar el título de un artículo, un poema, un capítulo de un libro, un reportaje o, en general, cualquier parte dependiente de dentro de una publicación.

g. **El paréntesis [( )]**. Signo ortográfico doble que se usa para insertar en un enunciado una información complementaria o aclaratoria. Se utiliza cuando:
   i. Se interrumpe el enunciado con un inciso aclaratorio o accesorio.
   ii. Se va a intercalar algún dato o precisión, como fechas, lugares, el desarrollo de una sigla, el nombre de un autor o de una obra citada…
   iii. Se introducen opciones en un texto. En estos casos se encierra entre paréntesis el elemento que constituye la alternativa, sea una palabra completa o solo un segmento: *En el documento se indicará(n) el (los) día(s) en que haya tenido lugar la baja; se necesita chico(a) para repartir pedido*.

Doroteo Luna Castañeda

iv. Se reproducen citas textuales, se usan tres puntos entre paréntesis para indicar que se omite un fragmento del original.
v. Hay letras o números que introducen elementos de una clasificación o enumeración pueden escribirse entre paréntesis o, más frecuentemente, seguidas del paréntesis de cierre. De las dos formas es correcto.
vi. En matemáticas, química o física; en las fórmulas se usan los paréntesis para aislar operaciones que forman parte de una serie; pero cuando en esas operaciones ya hay algunas operaciones encerradas entre paréntesis, se utilizan los corchetes: [(4 + 2) x (5 + 3)] – (6 – 2).

h. **Los signos de interrogación (¿?)** y **de exclamación (¡!)**. Sirven para representar en la escritura, respectivamente, la entonación interrogativa o exclamativa de un enunciado. Son signos dobles, pues existe un signo de apertura y otro de cierre, que deben colocarse de forma obligatoria al comienzo y al final del enunciado correspondiente. Sin embargo, también tienen algunos usos especiales.
   i. Los signos de cierre escritos entre paréntesis se utilizan para expresar duda (?) o sorpresa (!). Ejemplo:
      - Tendría gracia (?) que hubiera perdido las llaves;
      - Ha terminado los estudios con treinta años y está tan orgulloso (!).
   ii. Cuando el sentido de una oración es interrogativo y exclamativo a la vez, pueden combinarse ambos signos, abriendo con el de exclamación y cerrando con el de interrogación, o viceversa; aunque es preferible abrir y cerrar con los dos signos a la vez.
   iii. En obras literarias es posible escribir dos o tres signos de exclamación para indicar mayor énfasis en la entonación exclamativa.
   iv. Es frecuente el uso de los signos de interrogación en la indicación de fechas dudosas, especialmente en obras de carácter enciclopédico. Se recomienda colocar ambos signos, el de apertura y el de cierre, aunque también es posible escribir únicamente el de cierre.

i. el guion (-). Este signo ortográfico no debe confundirse con la raya. Ambos se representan por un trazo horizontal, pero el guion es de una longitud sensiblemente menor a la de la raya. Como se puede observar a continuación: guion (-) y raya (—). El guion se utiliza como:
   i. signo de unión entre palabras y otros signos.
   ii. Signo de división de palabras al final de la línea.
   iii. Separador silábico.
   iv. Indicador de posición final de una silaba, morfema, elemento compositivo: se escribe delante de ellos. Ejemplo: -illo, -idad, -ar. En estos casos, si a la sílaba que precede a dicho segmento le corresponde llevar tilde, esta se colocara sobre el guion: ejemplo: -´*fago* (*litófago*).

Doroteo Luna Castañeda

v. Para indicar que un segmento de palabra va en posición inicial, el guion se coloca después del segmento: *post-*, *re-*, *cant-*.

j. **La raya (——)**. Signo de puntuación representado por un trazo horizontal de mayor longitud que el del guion, con el cual no debe confundirse. Su empleo sirve para:

i. Encerrar aclaraciones o incisos —para esto pueden utilizarse también las comas o los paréntesis—.
ii. Introducir una nueva aclaración o inciso en un texto ya encerrado entre paréntesis. Para intercalar algún dato o precisión en un inciso escrito entre rayas, deben usarse los paréntesis.
iii. Indicar la reproducción escrita de un diálogo.
iv. Indicar (en las listas alfabéticas, índices bibliográficos y otros repertorios) que se omite y no repetir, en ese renglón, un elemento común ya expresado en la primera de sus menciones. Ejemplos:

Verbos intransitivos	*ORTEGA Y GASSET, J.: Artículos (1917-33).*
— irregulares	*— Idea del teatro (1946).*
— regulares	*— La rebelión de las masas (1930)*
— transitivos	*— Nuevo mundo (1920)*

Tipos de textos académicos

Existen una gran variedad de textos y trabajos académicos, sin embargo, para este apartado solo se consideraron: **el informe, la monografía, el ensayo, y el articulo científico**.

A) El informe[287]

Según Botta (2002, p.21), "el informe consiste en describir una situación real de cualquier fenómeno natural o cultural, hechos que interesan a diversas disciplinas científicas", observados por el autor, realizando la interpretación correspondiente.

Pero, ¿cuándo se realizan los informes?

1. Después de una práctica, en la cual se diseñó un experimento cuyo objetivo era verificar un principio o proceso.;
2. Cuando se termina algún trabajo de algún proyecto realizado;
3. Cuando se lleva a cabo una visita a un centro de trabajo, una práctica de campo

[287] (s.f.). Manual para la elaboración de un informe. Universidad de Autónoma de Ciudad Juárez. PDF. consultado el 1 de julio de 2020. Disponible en http://bivir.uacj.mx/Reserva/Documentos/rva2006193.pdf

Pasos para la elaboración de un informe

1. Elección del tema. Como ya se ha mencionado, escoger un tema que sea de interés real personal, pero que además contribuya a ampliar los conocimientos existentes en el campo de estudio.

   Para identificar las fuentes y localizar los materiales convenientes para el tema determinado, se procede a examinar en la biblioteca los catálogos de libros en biblioteca y los posibles ejemplares de libros que aborden el tema. Debe recordarse que las fuentes identificadas y seleccionadas deben estar validadas para su fiabilidad; mayormente si la fuente es información extraída de la Internet.

2. Recopilación de datos. Una vez identificadas las fuentes y recogidos los datos se procede a jerarquizar las fuentes seleccionadas según:
   a. El orden de importancia.
   b. El tiempo disponible para la elaboración del trabajo.
3. Organización y clasificación de la información. Este paso consiste en la elaboración tanto de las fichas bibliográficas como de trabajo, en las cuales se deberán realizar las notas y citas correspondientes a las fuentes de información que se han utilizado para respaldar los argumentos. Esto se realiza respecto al esquema de trabajo o plan de trabajo que se haya elaborado, el que también servirá como elemento primordial para el índice del contenido.
4. Redacción e interpretación de la información del borrador. En este paso, se va redactando según el orden dado en la organización y clasificación anterior de las fichas de trabajo. Aquí se van hilando las ideas asentadas en las fichas de trabajo siguiendo las normas de redacción y estilo. También, y aunque se escriban ideas parafraseadas de algún autor, debe dársele el crédito correspondiente.
5. Revisión y corrección. En este paso se realizan dos funciones:
   a. Revisión. En ella se revisa la ortografía, el vocabulario, la sintaxis, la presentación, el formato, la redacción, su claridad, su fluidez, coherencia y expresividad. Para esta actividad deben tomarse en cuenta algunas cuestiones como:
      i. Contar con un juego de diccionarios: diccionario general, de sinónimos y antónimos, de dudas conceptos, de conjugación verbal, y diccionario técnico. Pueden ser impresos o en línea.
      ii. Tener en cuenta las cualidades de la redacción o un contar con documentos que den soporte de consulta en ese tema.
      iii. Si se dispone de tiempo suficiente y se cuenta con el apoyo de otra persona, se le puede pedir que revise también para saber si está o no entendible lo que se escribió.
   b. Corrección. En ella se realizan los ajustes necesarios resultantes de lo encontrado en el punto anterior.

6. Redacción final. Este paso consiste verificar que las correcciones ya se han realizado y está completo, con los formatos, orden y estilo especificados.

Estructura del informe u organización general del informe

Rodriguez Plaza (2001) menciona que todo informe contiene tres partes:

- Portada
- El informe propiamente dicho puede contener una gran variedad de secciones. El uso de ellas dependerá de lo que cada situación determinada permita o exija. Algunas de las secciones típicas son:
  - Introducción
  - Antecedentes
  - Materiales
  - Equipo
  - Procedimiento
  - Derivaciones
  - Resultados
  - Discusión
  - Conclusiones
  - Recomendaciones
- El material suplementario es el no esencial para la explicación básica. Por ello conviene colocarlo al final del informe de manera que no entorpezca la lectura fluida del escrito. Estos materiales suelen ser:
  - Referencias
  - Glosario
  - Bibliografía
  - Índice analítico
  - Apéndices
  - Lista de distribución

B) La monografía

La monografía es el tratamiento por escrito acerca de un tema en específico estudiado e investigado.

Para realizar este tipo de trabajo se requiere de un adiestramiento previo en las técnicas de lectura, de estudio, de fichado bibliográfico, de metodología de la disciplina que se estudia y hasta de la escritura de informes.

El termino monografía se usa para referir al producto de una investigación bibliográfica y no de campo; sin embargo, no es una restricción del género ya que “monografía” significa literalmente “escribir sobre un tema”.

En este trabajo importa más el tema o problema que la cantidad de páginas escritas. Lo que significa que es mejor sacrificar la extensión en beneficio de la profundidad.

Este trabajo lo podrá desarrollar el estudiante que ya tiene más del 60 por ciento de su carrera profesional cursada. Se considera también el primer paso antes de entrar en detalle a la elaboración de articulo científico. "Una monografía bien hecha puede convertirse, después de una tarea de ampliación y reajuste, en un trabajo de investigación mayor"[288].

La función de la monografía en el ámbito académico es para desarrollar la capacidad de buscar información de calidad, saber analizarla y organizarla con el fin de lograr la comprensión de un tema delimitado de forma precisa. Sirve como ejercicio mental ya que implica un recuento de conocimientos propios, a partir de los cuales comienza la compilación de los datos.

Para el tema de la monografía conviene:

1. Sentir interés personal por él.
2. Que sea sencillo y no esté ligado a otro tema con el cual se confunda o se complique.
3. Que este claramente delimitado, es decir, que se entiendan con precisión los límites.
4. Que sea pequeño en extensión.
5. Si es un trabajo académico no es necesariamente indispensable que sea un tema totalmente original. Cualquier tema claro y pequeño sirve para el aprendizaje de los métodos y es digno de ser estudiado en una monografía, si constituye un aporte al esclarecimiento de algún aspecto del objeto de estudio seleccionado.

Y, ahora bien, ¿por dónde se empieza?

"Por la bibliografía… la revisión bibliográfica es el punto de partida de cualquier trabajo de investigación, por más breve que sea"[289]. Con la información contenida en las fuentes de información, una vez dedicado el tiempo suficiente para haberla leído y comprendido podrá realizarse un trabajo investigativo de calidad en el que los resultados que se ofrezcan sean de utilidad y aplicación o explicación.

Pasos a seguir para elaborar la monografía

Los pasos a seguir son los mismos que para los trabajos académicos, presentados en el apartado **4.2.2.3. Redacción de trabajos académicos**, en este mismo capítulo.

[288] Botta, Mirta. (2005). Tesis, monografías e informes. Nuevas normas y técnicas de investigación y redacción. PDF. Editorial Biblos. Bs.As. Argentina. p. 19. Consultado el 2 de julio de 2020. Disponible en http://pdfhumanidades.com/sites/default/files/apuntes/Botta%20Tesis%20monografias%20e%20informes.pdf
[289] Clerici, Carolina. (2016). Textos académicos y científicos: pautas de escritura para principiantes. PDF. Concepción. Del Uruguay. Espacio Editorial Institucional UCU. p. 27.

Los elementos básicos de una monografía son **portada**, **índice**, **introducción**, **desarrollo**, **conclusión** y **referencias bibliográficas**.

Tipos de monografía

Por su contenido y forma de desarrollarla se divide en monografía de compilación, de investigación y de análisis de expertos.

1. **Monografía de Compilación**. Se redacta una presentación critica de la bibliografía que se hay al respecto. Es importante tener buen nivel de comprensión y ojo crítico para referirse a los diferentes puntos de vista y exponer la opinión personal.
2. **Monografía de Investigación**. En ella se aborda un tema nuevo o poco explorado y se realiza la investigación original.
3. **Monografía de Análisis de Experiencia**. Es frecuente que se emplee este tipo en las carreras que implican una práctica. Así, en el ejercicio profesional se analizan experiencias, se sacan conclusiones, se comparan con otras semejantes.

Estructura de la monografía

- Titulo (Portada).
- Agradecimiento o Dedicatoria (opcional).
- Tabla de Contenido.
- Índice de Cuadros, gráficas y figuras.
- Introducción.
- Generalidades.
- Desarrollo del Tema. (15 páginas como mínimo haciendo uso del aparato crítico)
- Reseñas bibliográficas (12 documentos de calidad académica como mínimo)
- Conclusiones.
- Fuentes de información.
- Anexos (solo si son necesarios)

C) El ensayo.

La RAE entre las diferentes acepciones menciona que es un "Escrito en prosa en el cual un autor desarrolla sus ideas sobre un tema determinado con carácter y estilo personales". Así que, tomando esa definición, los diferentes autores proponen definiciones, según su punto de vista sobre el ensayo.

> Un ensayo académico es una clase de texto del género argumentativo, en el que se expone, se presenta y defiende un punto de vistas (una postura) sobre un tema, o se analiza un objeto, en respuesta a una cuestión determinada. Esto se da mediante el planteamiento de una tesis y su justificación a través de razonamientos y evidencias, especialmente incluyendo ejemplos y referencias a fuentes confiables que la sustenten.[290]

Y desde el punto de vista de Hidalgo-Capitán (2012) considera que el "ensayo es una composición escrita en prosa […] en la que un autor desarrolla sus ideas sobre un tema, sin necesidad de mostrar un aparato científico-metodológico en aras de una mayor legibilidad y capacidad explicativa", sin utilizar ninguna metodología científica.

"El ensayo es la cuna en que se mece el pensamiento recién parido".
"Redactar el ensayo no es otra cosa que se meza en la cuna el pensamiento recién parido". ***Antonio Luis Hidalgo-Capitán.***

Con esta expresión el autor manifiesta que el ensayo es una forma estética y comprensible de composición escrita (no poética) que recoge y presenta el pensamiento científico de quien escribe acerca de un tema en específico; un pensamiento que no requiere de verificación empírica, (aunque podría realizarse en otro momento y en otro lugar), pero si necesita de una validación por medio de argumentación lógica.

Al final los autores, de las dos obras, coinciden de algún modo, en que debe tener, hasta cierto punto, fundamentación y validación con información de fuentes formales y confiables.

Características del ensayo

Lo que caracteriza en general al ensayo y diferencia de otros géneros, se muestra en el cuadro No. 4:

[290] Anguiano Lopez Paliza, Maria Luz; Jesus Caos Huerta Rodriguez, Jaime Aline Ibarra Sepúlveda y Karla Almazán Olachea. (2014). Manual básico para la escritura de ensayos. PDF. p.27. Serie Lenguaje, educación e innovación. Fundación sm. Puebla, Pue. México. Consultado el 7 de julio de 2020. Disponible en http://ideamex.com.mx/sites/default/files/pdf/manual_basico_para_escritura.pdf

Cuadro No. 4. Características del ensayo.

Características	
Estructura libre	**Agilidad**: sencillez productiva, capacidad de comunicar en forma directa
Es **una reflexión**: "Debe contener argumentos de peso y juicios consistentes para no caer en el terreno de las conjeturas, de las especulaciones, de las suposiciones y los simples pareceres". Cañón V. N. (2002).	**Brevedad**: "Se intenta únicamente dar un corte, uno sólo, lo más profundo posible y absorber con intensidad la savia que nos proporcione". Gomez 1976, citado por Vargas (1996).
Tono variado: profundo, didáctico, critico, y formal.	**Intercambio**: dirigido a un público no especializado para quien se interpreta un tema.
Estilo cuidadoso y ameno. Variedad temática, con asociación libre de ideas.	**Lenguaje formal**: "…todo ensayo académico hace uso de un lenguaje formal y se escribe en tercera persona del plural o con voz neutra". Universidad de las Américas Puebla (UDLAP) (2014)
Concisión, precisión y es producto de algún tipo de investigación. Hidalgo-Capitán (2012).	

Fuente: Adaptado de Chacón y Bogantes (2007); de Cañón Vega (2002); de la (UDLAP) (2014) y de Hidalgo-Capitán (2012).

"Nuestra cabeza es redonda, para permitirle al pensamiento, cambiar de dirección". ***Francis Picabia.***

La función del ensayo académico

El ensayo desempeña un papel muy importante dentro del medio académico, ya que se considera un buen recurso para la evaluación del conocimiento adquirido por los estudiantes. Los docentes eligen este tipo de documento por ser ideal para evaluar, pues motiva tanto la postura crítica del educando como el que pueda demostrar los conocimientos adquiridos en el área que se esté investigando o desarrollando.

Al ser un tipo de texto flexible se puede aplicar a todas las áreas de estudio e investigación, por su puesto, con sus debidas variaciones. Esto le hace ser el ideal para evaluar el manejo de los recursos **argumentativos**, **expositivos** y **persuasivos** del estudiante, así como la habilidad que poseen para la selección, revisión y valoración de fuentes de información diversas, correspondientes a su área de estudio.

Tipos de ensayo

A continuación, en el cuadro No. 5, se presenta en la clasificación algunos tipos de ensayo.

Cuadro No. 5. Tipos de ensayo.

Tipos de ensayo	
Oviedo, P. (2003).	Frías, M. (2008).
Ensayo personal: El autor habla de sí mismo y de sus opiniones sobre hechos o cosas, dentro de un estilo ligero, natural, casi conversacional.	**Ensayo expositivo**: presenta ideas sobre un tema, exponiendo información alrededor del mismo, y matizando la información con la interpretación del autor y opiniones personales interesantes alrededor del tema en cuestión.
Ensayo formal: se aproxima más al trabajo científico. En el interesa, además del punto de vista del autor, los materiales que elabora y el fondo de erudición que maneja.	**Ensayo poético**: tiene como objetivo expresar la sensibilidad de su autor. En este tipo de ensayo se utiliza un lenguaje literario.
Ensayo crítico: se analiza y enjuicia una idea, un tema, o una actividad, fundamentándose en los principios de la ciencia, la pedagogía o la didáctica.	**Ensayo crítico**: es aquel que describe o analiza un hecho, fenómeno, obra o situación, emitiendo un juicio ponderado. Para ello se basa en diversas estrategias, como la relación del objeto descrito o analizado con el entorno sociocultural o político; o el efecto o impacto de este ensayo sobre el autor.
Ensayo argumentativo: su objetivo es defender una tesis. Exige un gran rigor de pensamiento lógico y una gran organización de sus partes. Debe usar un léxico preciso. Preguntas retoricas, y citas textuales de autoridades en el tema, que respalden la opinión del autor del ensayo.	**Ensayo argumentativo**: tiene como propósito defender una tesis con argumentos que puedan basarse en citas o referencias, datos concretos de experiencias investigativas, alusiones históricas, políticas u otras. Este ensayo exige un planteamiento especial, organización previa de un esquema y tratamiento riguroso del tema.
Ensayo de exposición de ideas: su objetivo es comunicar unas ideas sobre un determinado tema, se realiza con base en una asociación libre de ideas relacionadas con el tema.	

Fuente: Adaptación de Oviedo (2003) citado por Chacón y Bogantes (2007) y de Frías (2008) citado por Universidad Lasalle.

Etapas o pasos para la elaboración de un ensayo

Generalmente todo trabajo o proyecto de investigación requiere de una organizada estrategia. Expertos de la comunicación escrita, indican que, para la elaboración de ensayos, es conveniente hacer una lista lógica y ordenada de ideas y realizar borradores, tantos como sea necesario, para poco a poco depurar la obra. En el cuadro No. 6 se presentan las etapas que los autores Oviedo (2003); Vargas (1996) y Anguiano, Huerta, Ibarra y Almazán (2014) proponen.

Cuadro No. 6. Etapas del ensayo.

Etapas		
Selección y definición del tema.	Situación retórica consideración de audiencia, tipo de texto a escribir, propósito del mismo y esbozar una tesis.	Establecimiento de la intención: una clara determinación de su propósito.
Acopio de información; para ello es necesario estudiarlo en todos sus aspectos e inventariar sus partes.	Listado de ideas respecto al tema de interés. Pueden ser palabras, frases u oraciones breves. La longitud del listado dependerá de extensión que vaya a tener el ensayo.	Investigación bibliográfica: el objetivo es ampliar criterios, contrastar con posiciones ajenas, conocer los antecedentes de la discusión al respecto.
Determinación de su estructura, de acuerdo con el tipo de ensayo que se va a elaborar.	organización, clasificación y categorización de ideas ***e información recopilada bajo estos puntos, analizada y contrastada****	Elaboración del diseño: disposición que el autor decide dar a la información del texto
Esquema de las ideas que se van a desarrollar. Se logra mediante la realización de la estructura semántica del ensayo.	Esquematización. Este debe partir de la tesis ***y la categorización que se haya realizado de las ideas****; es la parte central de lo que se intenta desarrollar formándose un guion del escrito.	Elaboración del esquema: de acuerdo con los apartados principales.
Redacción del texto, utilizando un estilo personal.	Escritura o redacción. Es donde se trasladan la ideas generadas y organizadas al texto escrito. Dando como resultado el primer borrador y el escritor podrá realizar tantos borradores como sea necesario para llegar a la composición final.	
	Postescritura: Se examina todo lo realizado, planeación y objetivos del escritor y si es necesario se modifican los aspectos de acuerdo con los criterios previamente establecidos.	

Nota: **** agregado personal***
Fuentes: Adaptado de Anguiano, Huerta, Ibarra y Almazán (2014); y de Oviedo (2003) y Vargas (1996) citados por Chacón y Bogantes (2007).

Organización del ensayo o estructura del ensayo o estructura del documento, según: Oviedo (2003) Anguiano y otros (2014) e Hidalgo-Capitán (2012)

Estos y otros autores, coinciden en que las partes fundamentales del ensayo son tres introducción, desarrollo y conclusión.

INTRODUCCIÓN

Título

Planteamiento del problema

Distinciones que se deben hacer para comprender mejor el problema

INTRODUCCIÓN

La introducción se hace a partir de un título, que según Oviedo (2003) "se hace en forma de pregunta"; no obstante, cabe la posibilidad de realizarse a partir de una opinión, una hipótesis o un pensamiento metafórico. Vargas (1996) indica que lo importante es lo que llama "motivación" que consiste en captar el interés del lector.

En la introducción se indica el propósito del escritor, el acercamiento al tema y la organización que seguirá el ensayo. Siempre es importante limitar el tema y enfocarlo, es decir, organizarlo de acuerdo con una cierta perspectiva y mediante una serie de preguntas. "¡Cuidado!: Hay que tener presente que la introducción se escribe una vez a organización del ensayo está clara, es decir, después de varios borradores". Gamboa (s.f.).

DESARROLLO

Tendencias que se presentan

Propuesta para solucionar el problema

Que se requiere para solucionar el problema

Condiciones para la solución

DESARROLLO

Se desarrollan los aspectos que se indicaron en la introducción. En este apartado el autor demuestra su capacidad de organización y argumentación por medio del uso adecuado de transiciones[°] y el buen manejo de la lógica.

En este apartado se realiza un proceso argumentativo de las ideas principales, secundarias y periféricas, acompañadas de citas, ejemplos, pruebas y registros para sustentar la tesis principal del ensayo.

[°] Según Gamboa (s.f.), son expresiones, palabras o frases que conectan las ideas y los argumentos del autor y son de fundamental importancia tanto para lograr mantener la lógica y fluidez del ensayo como para orientar al lector (Ver anexos B y E).

CONCLUSIÓN

Conclusiones

Condiciones para obtener la conclusión

CONCLUSIÓN

En este apartado se deben recoger, o recapitular, las ideas que se presentaron en la introducción. Además, Vargas (1996) agrega que es un "espacio para repasar los aspectos fundamentales del desarrollo del ensayo" Oviedo (2003) dice que "se debe indicar qué dificultades quedan pendientes de solución".

Anguiano y otros (2014) expresan que "la conclusión cierra el círculo iniciado con la formulación de la tesis, continuado por la argumentación y terminado con la síntesis de lo anterior y la nueva enunciación de la tesis".

Estructura del ensayo

Hidalgo-Capitán (2012) escribe que la estructura del ensayo está integrada por:

- Portada
- Portada
- Índice
- Introducción
- Desarrollo
- Conclusión
- Bibliografía

Para la redacción del ensayo o de cualquier otro trabajo escrito, es de gran utilidad el uso del ***Diccionario de la Lengua Española***, *22.ª Edición* (RAE, 2001), de la ***Nueva Gramática de la Lengua Española*** (RAE, 2009), de la ***Ortografía de la Lengua Española*** (RAE, 2010) y del ***Diccionario Panhispánico de Dudas*** (RAE, 2005), así como del ***Diccionario de Sinónimos y Antónimos*** (Larousse, 2003).

D) El artículo científico.

El artículo científico se define como un informe escrito y publicado, por primera vez, que describe resultados originales de una investigación; se escribe para otros, no para si mismo; por ello el articulo debe ser claro, para que los interesados y destinatarios reciban el mensaje concreto que se quiere trasmitir.

"Si un hombre puede organizar sus ideas, entonces él puede escribir". ***Rober Louis Stevenson.***

Doroteo Luna Castañeda

"La grandilocuencia no tienen cabida en la escritura científica". ***René Vásquez Pérez.***

"Exponga sus hechos tan sencillamente como pueda, incluso audazmente. Nadie espera flores de elocuencia ni ornamentos literarios en un artículo de investigación". ***R. B. Mckerrow.***

"Sin publicación, la ciencia está muerta". ***Gerard Piel.***

¿Qué puede motivar para escribir un artículo científico?

Existen varias razones que pueden motivar a alguien el redactar un artículo científico, entre ellas pueden ser:

1. **Difusión del conocimiento.**
2. **Labor docente y material para enseñanza.**
3. **Requisito de un subsidio, beca o proyecto de investigación.**
4. **Reconocimiento y estímulo intelectual.**
5. **Protección de los derechos de autor.**
6. **Comunicación con otros autores.**
7. **Estimular la autocrítica.**
8. **Generar habilidades que puedan ser transferidas a la práctica profesional.**
9. **Trascendencia.**
10. **Placer.**

Fuente: Modificado de Camps, Diego (2007).

Hay dos tipos principales de artículo científico: el artículo formal y la nota investigativa. Ambos tienen una estructura similar pero las notas generalmente son más cortas, no tienen resumen, el texto no está dividido en secciones con subtítulos y la investigación que informan es de menor impacto.

"Es importante señalar que la mayoría de los artículos de investigación a nivel internacional utilizan la estructura de **Introducción**, **Método**, **Resultados** y **Discusión** (IMRYD) desde finales del siglo XIX, buscando un sistema de comunicación de datos que sea uniforme, conciso y fácilmente comprensible, además de que cumpla con el principio de reproducibilidad" Chacón (2007).
La estructura del artículo científico sigue el formato IMRYD como secciones fundamentales, sin embargo, no son los únicos elementos que contiene en su conjunto.

En la tabla XX se muestran las secciones, así como las preguntas que responde y los elementos que contienen.

TABLA XX. Esquema básico completo y Secciones del formato IMRYD.

SECCIÓN	PREGUNTAS QUE RESPONDE	ELEMENTOS QUE CONTIENE
Portada o titulo	¿Que contiene?	➢ El título del trabajo ➢ Los nombres de los autores ➢ Las direcciones de los autores (incluyendo las de correo electrónico) ➢ Palabras clave
Autores	¿Quiénes son?	➢ Son los investigadores, personas que realizan el trabajo.
Resumen	¿Qué presenta?	➢ La sintetiza el propósito del trabajo, es decir, el IMRYD.
INTRODUCCIÓN	¿Qué problema se estudió?	➢ Objetivo ➢ Antecedentes ➢ Estado del arte ➢ Supuesto o hipótesis ➢ Justificación
MATERIALES Y MÉTODOS	¿Cómo se estudió el problema?	➢ Pasos que se siguieron ➢ Diseño de investigación ➢ Materiales ➢ Población estudiada ➢ Técnicas de recolección y análisis de datos ➢ Análisis estadístico
RESULTADOS	¿Qué se encontró?	➢ Datos obtenidos (representativos) ➢ Tablas, graficas, figuras, modelos…
DISCUSIÓN	¿Qué significan los hallazgos de la investigación?	➢ Conclusiones (no siempre se incluyen) ➢ Aspectos no resueltos\ ➢ Limitaciones metodológicas ➢ Necesidades futuras de investigación ➢ Discusión con otros autores
Agradecimientos	¿Qué se reconoce?	➢ Las contribuciones realmente importantes (se descartan los agradecimientos afectuosos como amistad, apoyo moral, consejos…) ➢ Los apoyos técnicos
Referencias (Bibliografía o fuentes de información)	¿Qué incluye?	➢ Artículos publicados en revistas científicas ➢ Capítulos de libros ➢ Libros ➢ Tesis depositadas en bibliotecas ➢ Documentos publicados en la Internet

Fuente: Adaptado de Camps (2007); de Rodríguez, Huaire y Lujano (2014) Y Mari Mutt (2013).

Vásquez (2016) lista las siguientes, a manera de síntesis, 12 reglas de oro para la redacción y presentación de un artículo científico:

1. Escribir el título en no más de 15 palabras que describan el contenido del artículo en forma clara, exacta y concisa. Evitar subtítulos, siglas, títulos telegráficos e inespecíficos, sobre explicaciones. Debe ser atractivo: llamar la atención.

2. Anotar hasta un máximo de seis autores según el orden de importancia de su contribución material y significativa a la investigación. Excluir colaboradores ocasionales o aquellos que por su posición jerárquica solo facilitaron la investigación.
3. Identificar la institución o instituciones donde se realizó la investigación. Incluir todos los datos que permitan la correspondencia a otros autores e instituciones.
4. Incluir un resumen estructurado que identifique la forma rápida y exacta el contenido básico del artículo y ser redactado en no más de 250 palabras. Debe contener al menos: objetivo, diseño, contexto (localización y nivel de investigaciones), escolares, docentes, intervenciones, mediciones, resultados y conclusiones.
5. En la introducción explicar el problema general, el de investigación, lo que otros escribieron sobre lo mismo y los objetivos e hipótesis del estudio.
6. En materiales y métodos describir el diseño de la investigación y explicar cómo se llevó a la práctica, justificando la elección de los métodos y técnicas de forma tal que un lector competente pueda repetir el estudio. Presentar la descripción según la secuencia que siguió la investigación: diseño, población y muestra, variables, recogida de datos, análisis, etc.
7. Presentar los resultados del estudio mencionando los hallazgos relevantes (incluso los contrarios a la hipótesis), incluyendo detalles suficientes para justificar las conclusiones. Utilizar el medio de presentación más adecuado, claro y económico; preferiblemente redactar el texto en tiempo pasado, exhibir en tablas y gráficos auto explicativos e ilustraciones, pero solo las esenciales.
8. En la discusión mostrar las relaciones entre los hechos observados. Explicar el significado de los resultados, extraer inferencias validas, similitudes y diferencias con los resultados de otros autores, sugerir líneas de investigación posteriores, etc.
9. Establecer conclusiones infiriendo o deduciendo una verdad, respondiendo la pregunta de investigación planteada en la introducción.
10. En la sección de agradecimientos, reconocer la colaboración de personas o instituciones que ayudaron realmente en la investigación, que colaboraron en la redacción del artículo o revisaron el manuscrito.
11. Enumerar las referencias bibliográficas alfabéticamente o según orden de mención en el texto y solo obras importantes y publicaciones recientes (salvo aquellas publicaciones clásicas). Excluir referencias no consultadas por el autor. Adoptar el estilo de *American Psychological Association* (APA),
12. Incluir en forma de Apéndices o Anexos la información relevante que por su extensión o configuración no encuadra dentro del texto.

Como detalle importante. Conviene y se recomienda que después de tener el primer borrador, se deje ‘descansar’ por lo menos 24 horas; después de eso puede iniciarse la revisión de los detalles acerca de:

A. Gramática
B. Ortografía
C. Puntuación
D. Estilo.

Doroteo Luna Castañeda

TABLA XXI. Ejemplo de algunas especificaciones básica para la presentación

Formato del artículo científico para Instituto Tecnológico de Tijuana como trabajo académico	
Tamaño de la pagina	Hoja tamaño carta (21.59 cm X 27.94 cm)
Márgenes	Superior, inferior y derecho: 2.5 cm y el margen izquierdo: 3 cm
Tipo y tamaño de letra	Times New Roman, 12 puntos
Interlineado	Interlineado de 1.5 y entre párrafo y párrafo doble espacio, incluyendo el espacio entre referencias.
Alineación	No justificar el texto y presentarlo a dos columnas por página
Sangría	No es requerida. Sin embargo, puede ser de 5 espacios antes de iniciar el primer renglón, y solo en este.
Numeración de páginas	Debe ser consecutiva, en el margen superior derecho comenzando por la portada.
Título	Encabeza el artículo. Centrado, en negrita. Solo mayúscula la inicial de la primera palabra.
Titulillo *	Colocar el titulillo en todo el manuscrito, desde la página de titulo hasta la de referencias, comenzando en el margen izquierdo.

Nota * Funciona como parte del encabezado.
Fuente: adaptado de Vásquez (2016).

6 APRENDER A INNOVAR

Objetivo: Presentar información y técnicas relevantes que propicien el gusto por la innovación y creatividad de los estudiantes poniendo en práctica sus conocimientos de investigación.

"El objetivo de la educación no es aumentar la cantidad de conocimiento, sino crear las posibilidades para que un niño invente y descubra, para crear hombres que sean capaces de hacer cosas nuevas". ***Jean Piaget***

Innovar. La rae la define como "Mudar o alterar algo, introduciendo novedades".

6.1 Creatividad e innovación

"La imaginación es más importante que el conocimiento". ***Albert Einstein***.

"Es mejor tener suficientes ideas, aunque algunas de ellas estén equivocadas, que no equivocarse nunca por no tener ideas". ***De Bono***.

6.1.1 Definición, similitud y diferencias

Definiciones

La creatividad es definida por la RAE como "facultad de crear" y "capacidad de creación", sin embargo, estas dos definiciones dejan muy amplio el campo del ¿Qué es la creatividad?

"La **creatividad** es un proceso mental complejo, el cual supone: actitudes, experiencias, combinatoria, originalidad y juego, para lograr una producción o aportación diferente a lo que ya existía"[291].

[291] Esquivias Serrano, María Teresa. (enero 31, 2004). Creatividad: definiciones, antecedentes y aportaciones. PDF. Revista Digital Universitaria. Vo. 5, No. 1. Consultada el 16 de julio de 2020. Disponible en https://www.revista.unam.mx/vol.5/num1/art4/ene_art4.pdf

"Una **innovación** es la introducción de un producto (bien o servicio) o de un proceso, nuevo o significativamente mejorado, o la introducción de un método de comercialización o de organización nuevo aplicado a las prácticas de negocio, a la organización del trabajo o a las relaciones externas"[292].

Significado de creatividad e innovación

Según los expertos, la creatividad se basa en la creación. Se trata de aprovechar el poder de la mente para concebir nuevas ideas; es decir, la forma de expresión y como se resuelven los problemas.

High Potencial Development Center, de la Universidad Panamericana menciona que, en un sentido empresarial, la creatividad ayuda a gestionar tareas, mejorar el rendimiento del personal, crear productos de calidad y a identificar nuevas formas de aplicar tecnología. Aunque, para muchos esto también es innovación, y que se debe entender como el cambio o mejora de un proceso. Así, se puede decir que la innovación es el proceso de convertir la teoría en acción.

Por lo anterior, se afirma que la integración de ambas, ayuda a cualquier situación donde exista un tipo de problema a resolver.

"Lo que a menudo falta no es la creatividad en el sentido de creación de ideas, sino la innovación en el sentido de producción de acciones, es decir, poner las ideas a trabajar". ***Theodore Levitt****.*

"La creatividad es la parte delantera de un proceso que idealmente resultara en innovación. Mientras la creatividad surge con ideas frescas y practicas; la innovación es la implementación exitosa de ellas". ***Foro Económico Mundial****.*

Similitudes y diferencias entre creatividad e innovación

Similitudes

Tanto la creatividad como la innovación poseen algunas similitudes:

- Es una actitud permanente del empresario.
- La forma de confrontar los problemas.
- Deben ser enfocadas con relevancia y buscando la rentabilidad.
- Son el motor del crecimiento empresarial.
- Deben ser administradas y medidas de manera técnica.

[292] Organización de cooperación y desarrollo económicos (OCDE) y Eurostat. (2005). Manual de Oslo: Guia para la recogida e interpretación de datos sobre innovación. OCDE y Eurostat. PDF. p.56. consultado el 15 de julio de 2020. Disponible en http://www.itq.edu.mx/convocatorias/manualdeoslo.pdf

Diferencias

Según expertos la principal diferencia entre creatividad e innovación es el enfoque, sin embargo, en la tabla I. Se presenta un comparativo de diferencias ente creatividad e innovación.

TABLA I. Diferencias entre creatividad e innovación

Creatividad	Innovación
• Hace referencia a novedad absoluta en un contexto dado.	• Implica novedad relativa como resultado de realizar cambios.
• Es el componente ideal de la innovación. Contribuye el origen de la innovación, el elemento crucial de esta, pero no es suficiente por sí mismo.	• Es el proceso que comprende la propuesta y aplicación de nuevas ideas.
• La intencionalidad del beneficio es inexistente.	• La intencionalidad del beneficio es inherente.
• El carácter cognitivo individual o grupal.	• Tiene un claro componente social y aplicado.
• Trata de liberar el potencial de la mente para concebir nuevas ideas.	• Preocupa el trabajo requerido para hacer viable una idea.
• Es una característica y calidad humana poderosa, basada en la función mental principal.	• es cuando la creatividad y otros recursos se dirigen a resolver problemas específicos utilizando un proceso de innovación basado en el diseño.

Fuente: Adaptada de Gisbert (2005).

Pensar en ideas nuevas es muy fácil o eso podría parecer. Cualquier persona tiene la capacidad para hacerlo, pero, ¿es una idea por si sola útil y valiosa? NO. Sin embargo, si se aplica la creatividad para lograr un propósito, se pueden lograr ideas que además de ser diferentes y originales, añadan valor a la vida de las personas: de esta forma se asegura el éxito de la solución.

"Todas las empresas que quieren ser innovadoras, es decir, todas las empresas, deben empezar por crear un entorno donde los diferentes componentes de la creación se dan rienda suelta para chocar de manera nueva e interesante y luego dar a estas creaciones el tiempo y la libertad para evoluciona y vivir, o – mucho más a menudo – estancarse y morir". ***Larry Page***[293].

[293] Pro Magazine. (julio 21, 2017). La diferencia entre creatividad e innovación. Sitio web. Consultado el 16 de julio de 2020. Disponible en https://www.pronetwork.mx/magazine/la-diferencia-entre-creatividad-e-innovacion/

Con lo anterior nos damos cuenta que, si para muchos empresarios, lo más importante es innovar, la realidad es que para poder innovar primero hay que crear, puesto que no se puede innovar lo que no existe.

La innovación es una actividad mucho más amplia que la creatividad e incluye:

A. Un pensamiento estratégico para definir qué problema exactamente se debe resolver.
B. La generación de soluciones relevantes que satisfagan una necesidad.
C. Ejecución adecuada de estas ideas para monitorear su valor y obtener resultados concretos[294].

Crear consiste en producir algo de la nada con valor y requiere de:

- Motivos para crear.
- Pasión
- Disciplina.
- Riesgo.

En definitiva, la creatividad sugiere contar con: originalidad, audacia, imaginación, aventura, tener opciones, alternativas, talento, productividad, visión, sueños, ilusión, entre otros.

6.1.2 Fases del proceso creativo e innovador

Graham Wallas consideraba que la creatividad es la que hace posible que las personas se adapten, rápido o lento, a los entornos cambiantes. En 1926 publicó en su libro "El arte del pensamiento", las cuatro fases[295] que consideró abarcan el modelo del proceso creativo, a saber: **preparación, incubación, iluminación** y **verificación**.

1. **Preparación.** Es una fase del trabajo y esfuerzo en la que se recoge información sobre el problema a resolver o la tarea a realizar. Se considera una fase consciente y voluntaria, y puede incluirse en ella todo el estudio o proceso formativo previo del artista o investigador. En ella hinca sus raíces la creatividad posterior, ya que sin ella sería imposible producir resultados.

Ilustración 1. La preparación.
Fuente: http://adchal.blogspot.com/2014/05/

[294] Forbes Staff. (enero 26, 2014). Creatividad, ¿el único ingrediente en la innovación? Sitio web. Forbes México. consultado el 16 de julio de 2020. Disponible en https://www.forbes.com.mx/la-creatividad-lo-es-todo-para-garantizar-el-exito/
[295] Oliva, Alfredo. (julio 2017). Las cuatro fases del proceso creativo de Graham Wallas. Sitio web. Grandes Pymes. Consultado el 17 de julio de 2020. Disponible en https://www.grandespymes.com.ar/2017/08/20/las-cuatro-fases-del-proceso-creativo-de-graham-wallas/

2. **Incubación**. Según Wallas esta es un periodo en el que no se piensa de manera voluntaria o consciente en el problema o tarea, y en el que tienen lugar una serie de sucesos preconscientes. Podría decirse que durante esta fase el cerebro sigue trabajando, aunque no se sea consciente de ello. Analógicamente, trabaja en segundo plano mientras realiza otras tareas.

Ilustración 2. La incubación.
Fuente: https://elperuano.pe/noticia-la-evolucion-del-pensamiento-75799.aspx

La incubación puede tener lugar tanto a través de la relajación mental o mientras se trabaja en otro tipo de tareas. En pocas palabras, se tratar de olvidarse del problema en cuestión para permitir que la mente se ocupe de el a su manera.

3. **Iluminación**. En esta fase empiezan a surgir las ideas que acercaran a la solución. Se trata de una especie de flash o clic instantáneo en que surge la idea original de forma inesperada. Por siglos, se ha denominado como la experiencia ¡Eureka!, que traducido a lo moderno sería el **"¡AJÁ!**" Veamos el por qué:

Ilustración 3. La iluminación.
Fuente: Elaboración propia.

La historia clásica que ilustra este proceso creativo es la generación del principio de Arquímedes: *"Todo cuerpo sumergido total o parcialmente en un fluido (liquido o gas) recibe un empuje ascendente, igual al peso del fluido desalojado por el objeto"*. Y ocurrió, según la historia, en la siguiente secuencia:

Se dice que Hierón II, Rey de Siracusa mandó fabricar una corona de oro con un orfebre, al tenerla en sus manos le llegó la duda de que se hubiera utilizado el total del material entregado al orfebre y llamó a Arquímedes para que le respondiera su pregunta: ¿A caso el orfebre me timó y no utilizó todo el oro que le mandé para fabricar mi corona?

Así, Arquímedes se hallaba trabajando conscientemente en una tarea que le habían encargado (esta es la fase de **preparación y generación**). Sin embargo, agotado por no encontrar la respuesta decidió tomar un descanso y mientras darse un baño (fase de **incubación**). Al meterse a la bañera y observar el agua que derramaba le llegó un *insight* (fase de **iluminación**). La euforia fue tal, que salió corriendo a la calle, desnudo y gritando ¡**Eureka**! ¡**Eureka**! Palabra del griego que significa ¡**lo encontré**! ¡**lo encontré**![296]

Ilustración 4. Eureka!
Fuente: https://hdnh.es/arquimedes-biografia-vida-historia/

[296] Fundación Neuronilla para la creatividad (2008). Fases del proceso creativo (¡Aja!). Sitio web. Consultado el 16 de julio de 2020. Disponible en https://www.neuronilla.com/fases-del-proceso/

Doroteo Luna Castañeda

Habiendo encontrado la idea de cómo resolver el problema, se dio a la tarea de pesar la corona en el aire y en el agua, verificando que, en efecto, su densidad no correspondía a la que hubiera resultado de emplear el total del material de oro entregado, confirmando así las sospechas del Rey.

Con lo anterior se confirma que es de suma importancia considerar el principio que se emplea en la creatividad: principio del distanciamiento, que consiste en alejarse del problema y dar lugar a que se produzca la incubación del tema en el interior, hasta que un estímulo externo o interno dispare el surgimiento de la idea que permita la solución al problema.

4. **Verificación**. Podría pensarse que el proceso creativo termina con el momento emocionante que surgió de la iluminación; pero no es así. Para que la creatividad de sus frutos, hay que ponerse de nuevo manos a la obra y utilizar las habilidades de pensamiento analítico, crítico y discernir para dar forma final a la o las ideas surgidas. Puesto que son ideas "…originales o inusuales, no son de utilidad práctica y, por tanto, no resuelven la cuestión o problema planteado. Se comprueba entonces la validez de la solución, su realismo, utilidad, factibilidad, coste, tiempo empleado y su posible aceptación en el mercado. Para todo ello, resulta oportuno solicitar críticas de terceras personas que puedan aportar objetividad y diferentes puntos de vista"[297].

Ilustración 5. Verificación.
Fuente: Elaboración propia, confeccionado con imágenes de internet

Algunas enseñanzas útiles que deja la propuesta de Wallas

La primera es que el esfuerzo intelectual resulta imprescindible, tanto en su fase inicial como en la final. Nada va a llegar del cielo, las ideas geniales no caen así, llegan si se ha trabajado antes en la preparación de algún proyecto. La formación previa, la documentación e investigación sobre cierta temática y el trabajo a conciencia son necesarios. No pueden eludirse.

La segunda es que tras la fase inicial resulta recomendable cierta desconexión mental. Es decir, dejar dormir un tiempo el proyecto para dar tiempo y libertad al cerebro para que siga haciendo su trabajo callado, en segundo plano, y así añada ese intangible al esfuerzo intelectual ya realizado para salir de lo trillado y producir lo nuevo.

La tercera es que, si la luz se encendió en el cerebro, habrá que trabajar de nuevo en la idea original para convertirla en un proyecto interesante. A pesar de ello no siempre brotara es obra original y novedosa, pero al menos se habrá intentados con todos los recursos y ánimos.

[297] Gisbert Lopez, Ma. Cinta. (2005). Creatividad e Innovación en la Práctica Empresarial. PDF. p.25. Fundación Cotec para la innovación. Consultado el 17 de julio de 2020. Disponible en http://informecotec.es/media/30_Creativ_Innov_Pract_Empre.pdf

Como refuerzo para captar mejor el proceso creativo de Wallas, ver los videos:

1. **Fases del proceso creativo** by Graham Wallas.
https://www.youtube.com/watch?v=Gk2jn5CHkYY&feature=emb_logo

2. **Fases del pensamiento creativo.**
https://www.youtube.com/watch?v=DSQ_DUgez0M

Cabe mencionar que actualmente los diferentes autores e investigadores han aumentados el número de elementos en el proceso creativo, llevándolo de las cuatro fases que planteó Wallas a seis como se puede apreciar en el segundo video de la lista anterior, o a ocho, como lo da a conocer Gisbert Lopez (2005) y que se compara en la tabla II incluyendo la parte del proceso innovador.

TABLA II. Fases del proceso creativo-innovador.

Wallas (1926)	Gisbert (2005)	Concepción
	Cuestionamiento	Etapa previa que se sostiene en base a reflexión donde juegan la **intuición** y las **emociones**, recogiendo un problema o visión del entorno que resulte de interés o genere preocupación o necesidad.
Preparación	Preparación	Requiere centrarse en el problema que quizá no esté bien definido en la mente. Actividad **perceptiva** y búsqueda y absorción de lo que constituye la materia prima del proceso: información procedente del medio.
Incubación	Incubación	Etapa de actuación **subconsciente** asimilando la idea, también de naturaleza intuitiva relacionando el inconsciente con el consciente. Esta fase requiere de tiempo para operar y pensar en el problema, aunque sea de forma indirecta.
Iluminación	Iluminación	Coincide con lo que los psicólogos cognoscitivos llaman momento *eureka* y los de la *Gestalt ¡ajá!* A veces esta fase dura solo unos minutos e incluso se considera volátil. Por ello numerosos autores y creativos aconsejan tener siempre a la mano papel y lápiz para anotar las ideas creativas con el fin de no olvidarlas.
Verificación	Verificación o formulación lógica	En este punto debe retomarse la racionalidad y la crítica para discriminar las ideas que no son de utilidad práctica y que no resuelven la cuestión planteada. Para ello hay que comprobar la validez de la solución, su realismo, utilidad, factibilidad, coste tiempo usado, y más.
	Ajuste o adaptación	Después de la verificación y antes de la venta de la idea, se agrega otra etapa que recoge el trabajo de refinamiento, de conversión de la idea viable en vendible. Consiste en adaptar la idea a la situación concreta que se pretende abordar, además el esfuerzo creativo debe continuar, así como la intuición.

Wallas (1926)	Gisbert (2005)	Concepción
	Innovación	La idea debe ser comunicada, aplicada, hecha realidad, así podrá demostrar que efectivamente resuelve el problema, satisface la necesidad o aporta algo nuevo.
	Difusión	Una vez que la idea fue aplicada y comercializada por el innovador a través de un producto o servicio nuevo, se extenderá progresivamente desde los primeros consumidores adoptantes de la innovación hasta su adquisición y uso generalizado por la mayoría de los clientes potenciales.

Fuente: Adaptada de Gisbert (2005).

Como se puede observar en la secuencia mostrada por Gisbert se funden tanta creación e innovación en un solo proceso, mostrando que son un todo en conjunto y que uno depende del otro para poder llevarse a cabo, es decir, la innovación requiere por fuerza de la creatividad, sin embargo, la sola creatividad no puede dar resultados por si sola, debe estar apoyada por otros elementos de juicio y valor para que pueda realizarse algo viable y valido.

En la ilustración 6 se representa el proceso creativo-innovador

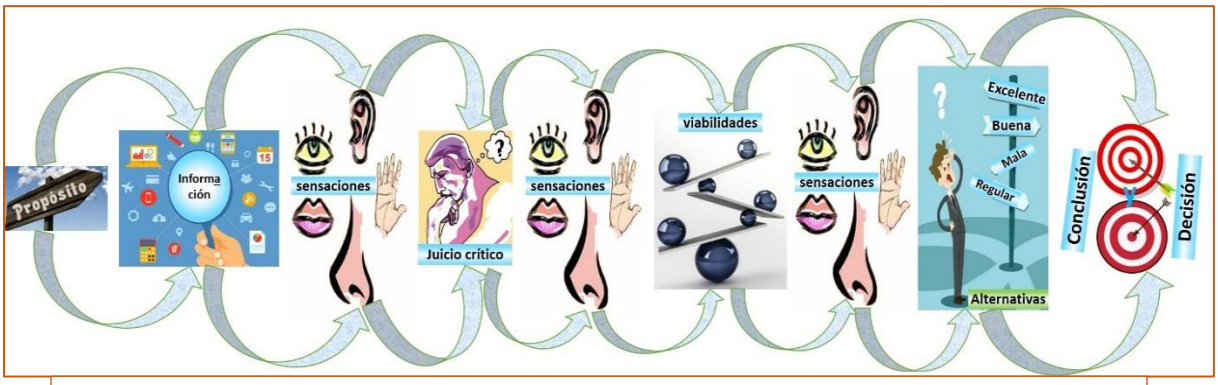


Ilustración 6. Proceso creativo-innovador.
Fuente: elaboración propia basada en "El pensamiento creativo y aplicaciones". *Juan Antonio Peña Fernández*

El modelo que propone Peña Fernández responde a los siguientes cuestionamientos:

1. **Propósito**: ¿Qué quiero alcanzar?
2. **Análisis de datos** (información): ¿Con qué recursos cuento? ¿Debo recopilar más información?
3. **Sensaciones**: ¿Es buena la idea?
4. **Juicio Crítico**: ¿Es posible? ¿Tiene Sentido?
5. **Sensaciones**: ¿sigue siendo buena la idea?
6. **Búsqueda de viabilidad**: ¿Cómo puedo logarlo? ¿Qué medios necesito?
7. **Sensaciones**: ¿sigue siendo buena la idea?
8. **Búsqueda de alternativas**: ¿Si cambio A, puedo lograr B? ¿Hay otra forma de lograrlo?
9. **Conclusión y decisión**: ¡Es una idea fabulosa!

Doroteo Luna Castañeda

6.2 Características de la persona creativa e Innovadora

Las características de las personas creativas e innovadoras se observan en la capacidad de inventar cosas tangibles o intangibles y de generar soluciones innovadoras a los problemas que se presentan. La persona creativa, por lo general, no tiene barreras mentales, no acepta el estatus quo y es mente abierta.

La creatividad es aquello que ayuda a tener ideas nuevas, una especie de "don" que no tiene todo mundo y que podría pensarse que forma parte de la personalidad de cada uno. Sin embargo, se puede mejorar y desarrollar si se trabaja desde edades tempranas e incluso en la edad adulta.

¿Qué características tienen las personas creativas?

Veamos este comparativo que presenta Lifeder en su sitio web.

Ilustración 7. Comparativo de Características de las personas creativa y no creativas.
Fuente: https://www.lifeder.com/caracteristicas-creatividad/

Doroteo Luna Castañeda

Ahora veamos cada una de esas características en particular.

1. **No aceptan el estatus quo**. Estas personas no tienen miedo de romper el statu quo, van contra lo establecido y que todo mundo da por hecho. Esto es, si todo mundo carga algo en un portafolio o maletín, se preguntan de inmediato, ¿por qué no en una mochila si es más cómodo?

2. **Desafían las normas**. La mayoría desafían lo establecido y se rebelan, podría decirse que tienen aversión a las normas. Y surge la pregunta ¿Por qué tiene que ser así, por qué no de otra manera? Y por lo regular desafían la autoridad del lugar donde trabajan y a todo lo que tenga que ver con leyes y reglamentos. Aunque algunos llegan a controlarse.

3. **Buscan la originalidad**. Las personas creativas son originales, pueden desarrollar ideas de interés para la sociedad, pensando siempre en cómo hacer las cosas de forma diferente y pueden relacionar dos elementos que no tienen nada que ver entre si a priori y lo hacen porque gozan de una gran imaginación.

4. **Tienen iniciativa**. La mente de estas personas trabaja muy rápido y de forma activa continuamente, por lo que siempre que siempre que hay un proyecto por delante automáticamente toman la iniciativa aportando ideas que posteriormente quieren llevar a cabo y que se ajustan a lo que se pide. Como lo llamaría Adler, tienen fluidez de pensamiento.

5. **Identifican problemas**. Son capaces de detectar de forma rápida si en el proyecto que se está realizando hay fallos ya que son muy observadores y por ello, se dan cuenta de lo que no va bien. Igual pueden juzgar si se han alcanzado los objetivos a los que se quería llegar desde el inicio. Además, no solo tienen la capacidad de identificar problemas, si no que los abordan de forma creativa, porque son capaces de dibujar caminos diferentes para llegar a un mismo objetivo si así lo consideran necesario.

6. **Son divergentes**. Es una de las mejores características de las personas creativas, pues tienen la capacidad de analizar diferentes posturas que existen y consideran diversos ángulos para encontrar soluciones a problemas, usando su pensamiento crítico y metodologías alternativas.

7. **Flexibles**. Estas personas tienen una gran habilidad para adaptarse a las situaciones y extraer lo que más les convenga de ellas con el fin de realizar sus proyectos de forma exitosa o alcanzar las metas deseadas.

8. **Sensibles**. Su sensibilidad y capacidad de observar les permite ver el mundo de una forma más amplia para desarrollar sus proyectos, encontrar la forma más fácil y exitosa de llegar a la meta.

9. **Curiosas**. Por lo regular este tipo de personas siempre quieren saber cómo funciona todo lo que les rodea y siempre están haciendo preguntas acerca de sus dudas. Además, todo el tiempo quieren saber para qué sirve o se utiliza cada cosa y dependiendo de las

respuestas, pueden tener preguntas como: ¿y no se puede usar para…? También puede servir para… y sacan un sinfín de posibles usos o utilidades.

10. **Tienen alta motivación**. Es una de las bases de la persona creativa, pues si ella, lo demás no reacciona de buena forma, es decir, cuando no hay interés por lo que se hace, por muy creativo que se sea no hay espíritu despierto para la creatividad. Así que estas personas no solo están motivadas, sino que además con la curiosidad y gran imaginación que tienen hacen la combinación perfecta para desarrollar las ideas y proyectos de forma magnífica.

11. **Independientes**. Por lo general, estas personas trabajan mejor de forma solitaria, de ese modo muestran su originalidad e iniciativa personal, sin embargo, no significa que no puedan trabajar en equipo. Solo que su concentración mejora si están a solas.

12. **Interpretan el mundo de forma distinta**. Todas las características anteriores llevan a estas personas a ser capaces de interpretar de otra forma el mundo que les rodea y utilizar las herramientas que normalmente solo se encaminan a un fin concreto para otro que jamás se podría haber imagina alguien común. Por lo que tienen la capacidad y habilidad para redefinir el mundo en el que se encuentran inmersos.

13. **Son ambiciosas**. La gran mayoría son personas muy ambiciosas que al estar siempre pensando en lo que podrían hacer y cómo podría hacerse necesitan que se les escuche, siendo normalmente el centro de atención entre sus compañeros de trabajo, algo que les suele agradar. También les gusta influir en los demás y obtener reconocimiento por sus méritos e ideas. Puede decirse que es una de sus formas de motivación para continuar trabajando con esfuerzo.

14. **Son comprometidas**. El compromiso es otro de los rasgos que suelen tener estas personas cuando trabajan en un proyecto. En la mayoría de las ocasiones dedican más tiempo que los demás al trabajo por su misma motivación.

15. **Tienen sentido del humor**. Este sentido hace que tomen la vida de una forma más tranquila y pausada que les permita vivir felices disfrutando de cada momento y exprimiendo sus cualidades al máximo.

Indicadores que definen el perfil de la persona creativa en el ámbito profesional[298]

En la tabla III se presentan algunos indicadores para medir o evaluar la creatividad en el ámbito profesional.

[298] Figueroa (2003). Citado por Cáceres Torres, Orlando (enero-junio 2006). Perfil de la persona creativa. Revista Ciencias de la Educación, año 6; vol. 1, No. 27. PDF. Consultado el 19 de julio de 2020. Disponible en http://servicio.bc.uc.edu.ve/educacion/revista/volIn27/27-14.pdf

TABLA III. Indicadores que definen el perfil de la persona creativa en el ámbito profesional.

Indicador	Definición	Parámetros	Barreras
1. Originalidad	Es la capacidad del individuo para generar ideas y productos cuya característica es única, de gran interés y aportación comunitaria.	➢ Novedad ➢ Manifestación inédita ➢ Singularidad ➢ Imaginación	✓ Los adultos no asimilan la producción original y expresión divergente de los menores. ✓ Apego a las costumbres, normalidad y convencionalismo. ✓ Burla, descredito y represión a las "locuras" a lo informal, a lo nuevo.
2. Iniciativa	Es la actitud humana para idear y emprender actividades, para dirigir acciones, es la disposición personal para protagonizar, promover y desarrollar ideas en primer término.	➢ Liderazgo ➢ Anticipación ➢ Naturalismo ➢ Vanguardia ➢ Intuición	✓ Desequilibrio de los afectos, inestabilidad individual y grupal y desconfianza generalizada. ✓ Envidia del ser humano por frustración e inseguridad. ✓ Miedo al fracaso, al ridículo, la apatía y la falta de entusiasmo.
3. Fluidez	Capacidad para producir ideas en cantidad y calidad de una manera permanente y espontanea buscando contradicciones y soluciones a problemas profesionales.	➢ Variedad y agilidad de pensamiento. ➢ Repentismo ➢ Postjuicio ➢ Expresión	✓ El afán desmedido de ser prácticos, aferramiento a ideas base y la dificultad de percibir relaciones remotas o de investigar lo obvio. ✓ La imperativa adaptación a las rutinas diarias, el hábito incontrolado, la ansiedad y mediatez de las soluciones.
4. Divergencia	Capacidad para analizar lo opuesto, para visualizar lo diferente, para contrariar el juicio, para encontrar caminos diferentes.	➢ Espíritu crítico ➢ Reflexión ➢ Metodologías alternativas ➢ Pensamiento lateral	✓ La inconformidad, el matiz, la contravía y la alternativa. ✓ Aislamiento, discriminación, eliminación social. ✓ El conformismo, convencionalismo, mal hábito y el conductismo. ✓ Miedo a la confrontación y antagonismo.
5. Flexibilidad	Capacidad de modificación, de variación en comportamientos, actitudes, objetos, objetivos y métodos.	➢ Reflexión ➢ Argumentación ➢ Versatilidad ➢ Proyección	✓ Los estereotipos predominantes, los hábitos no fijados. ✓ La ausencia de convivencia, afecto, comprensión y solidaridad, paralización del pensamiento, el sectarismo y la prevención y hostilidad.
6. Sensibilidad	Capacidad para percibir y expresar el mundo en sus múltiples dimensiones.	➢ Percepción ➢ Expresión ➢ Permeabilidad ➢ Concentración ➢ Identificación y empatía	✓ Rutina al hábito y el ritmo poco reflexivo de vida. ✓ Falta de tiempo para catar los mensajes exteriores. ✓ Perdida de afecto, de ternura, solidaridad y amor al prójimo.

Indicador	Definición	Parámetros	Barreras
7. Elaboración	Capacidad para formalizar las ideas, para planear, desarrollar y ejecutar proyectos llevándolos a su realización.	➢ Determinación ➢ Disciplina ➢ Persistencia ➢ Perfeccionamiento ➢ Orientación ➢ Fortaleza	✓ Afán desmedido por el logro, ansiedad por los deseos de realización, forzamiento acelerado de producción. ✓ Apatía ante lo cotidiano, el escepticismo en las realizaciones, el facilismo, la negatividad y el pesimismo en acciones.
8. Autoestima	Es la valoración de sí mismo, la confianza de la persona en su ser, basado en el conocimiento real de sus posibilidades y potencialidades, fortaleza y debilidades, en el poder de sus convicciones y su energía, vigor y fortaleza espiritual.	➢ Confianza ➢ Fortaleza ➢ Estima y valoración de sí mismo	✓ La desvalorización del ser humano, su aislamiento y marginación como fuente de desarrollo o como principio y fin de toda acción productiva. ✓ El proceso educativo basado en la represión, el amedrentamiento y la intimidación. ✓ La falta de estímulos, colaboración y participación. ✓ Algunos estados psicológicos consecuencia de una relación inestable entre su mundo y su medio ambiente.
9. Motivación	La relación que existe entre lo cognitivo y lo afectivo en función de solucionar el problema profesional que se debe resolver.	➢ Modo de actuación profesional ➢ Conducta en la escuela o empresa ➢ Contradicciones entre lo conocido y lo desconocido	✓ La carencia de estímulos, de valoración, de participación. ✓ El dogmatismo, el esquematismo y la rigidez. ✓ La apatía, el pesimismo en las tareas y el facilismo en la actividad cotidiana.
10. Independencia	Rasgo necesario para la autoeducación, es la capacidad de comprender, formular y realizar las tareas profesionales cognitivas según su propia iniciativa y sin ayuda de nadie.	➢ Búsqueda, selección y procesamiento de la información técnica. ➢ Valoración critica de los resultados obtenidos. ➢ Libertad para elegir vías para la realización de tareas.	✓ El ofrecimiento de patrones, modelos y normas de conducta y de realización de las actividades. ✓ La planificación de autocontrol de los resultados del trabajo y de autoevaluación del mismo.
11. Pensar técnico	Forma lógica de pensar y razonar de la persona que cursa carreras técnicas, en función de diseñar proyectos y solucionar problemas profesionales.	➢ Imaginación ➢ Capacidad de previsión y visualización ➢ Expresión de espontaneidad ➢ Improvisación ➢ Percepción anticipada ➢ Agilidad de pensamiento ➢ Pensamiento lateral	✓ Estimulación de patrones o modelos de respuesta. ✓ Ausencia de actividades grupales, procedimientos lúdicos y círculos de reflexión y debate profesional. ✓ Crítica a las ideas y respuestas originales y productivas.

Indicador	Definición	Parámetros	Barreras
12. Innovación	Habilidad para el uso óptimo de los recursos, la capacidad mental para redefinir funciones y usos y convertir algo en otra cosa, o de lograr nuevos roles.	➢ Asociabilidad ➢ Análisis ➢ Curiosidad ➢ Conocimiento de fortalezas y debilidades de los productos y procesos	✓ Visión unifuncional. Conformidad, la insociabilidad y la negligencia. ✓ Castigo de los padres a los hijos por dar usos diferentes a los juguetes. ✓ La rigidez de paradigmas y la parálisis paradigmática.
13. Invención	Capacidad de resolución eficaz, en concordancia con la disposición de recursos.	➢ Abstracción ➢ Análisis ➢ Síntesis ➢ inventiva	✓ Ausencia de metodologías, deficiencias de aprendizaje, bajos niveles de conocimiento, traumatismos psicológicos, deficiencia en destrezas y habilidades profesionales. ✓ Poca participación de proveedores, constructores o planificadores, pasividad y conformismo.
14. Racionalización	Solución correcta de un problema profesional que se califica nueva y útil para la persona o el colectivo que la logra, y que su aplicación aporta un beneficio técnico, económico o social.	➢ Espíritu crítico ➢ Metodologías alternativas ➢ Capacidad de delinear y afrontar el futuro ➢ Conocimiento de fortalezas y debilidades de los productos y procesos ➢ Capacidad de descomposición	✓ Frenar la independencia de pensamiento y acción. ✓ Utilizar expresiones de autoritarismo o de permisividad nociva. ✓ No reconocer ni valorar las realizaciones individuales originales ✓ Censurar el error y el fracaso. ✓ No tolerar el juego libre de ideas.

Fuente: adaptado de Cáceres (2006) y Santaella (2006).

20 consejos para estimular la creatividad[299]

Cuando eres creativo, el mundo te busca, te observa, te elige, te atesora y te quiere más dándote oportunidades sin límites y el estrés afecta menos o desaparece.

La creatividad es un don que se puede estimular y desarrollar con la práctica, sin embargo, para que eso suceda debe haber interés de la persona por alimentar y sus conocimientos y desarrollar las habilidades necesarias para crear, modificar, hacer; es decir, buscar y encontrar nuevos caminos para llegar al fin deseado.

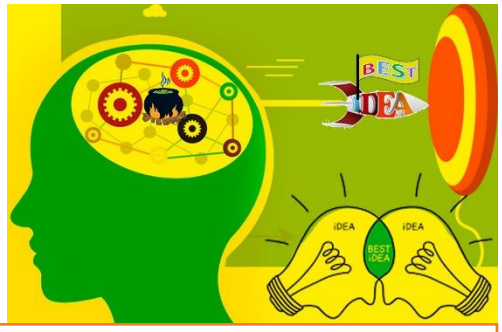


Ilustración 8. Consejos para estimular creatividad. Fuente: Adaptado de Overflow (s.f.) https://overflow.pe/20-consejos-estimular-la-

[299] Overflow. (s.f.). 20 consejos para estimular la creatividad. Blog del emprendedor. Consultado el 20 de julio de 2020. Disponible en https://overflow.pe/20-consejos-estimular-la-creatividad/

Para estimular la creatividad se presentan estos consejos:

1. **Observa tu alrededor**: El mundo te hablará con ideas. ¡Escúchalo!
2. **Fluye en positivo**: Piensa en lo bueno, lo positivo, olvida las barreras o bloqueos.
3. **Se integral al desarrollar ideas**: Considera y toma todo en cuenta. No dejes pasar detalles.
4. **Reta el statu quo**: Si algo no existe, no significa que no pueda existir. ¡Invéntalo!
5. **Juega**: Cambia de lugar, mueve, construye, rediseña, alterna, prueba, rearma, reconfigura.
6. **Comparte tu idea para validarla** y encontrar lo interesante.
7. **Investiga plenamente y con la mente abierta**: revisa muchas fuentes y tenlas enumeradas.
8. **Tu talento, forma de ser y modo de ver el mundo mantenlos abiertos** a nuevas visiones.
9. **Busca el tiempo necesario para crear sin límites ni presiones**, si ese es tu caso.
10. **Conecta con creativos de modo que aprendas** de ellos su forma de ver el mundo e interactuar con él.
11. **Observa a detalle soluciones creativas**, eso puede ayudarte a inspirar tu creatividad.
12. **Rediseña constantemente** creando todas las versiones posibles de la idea.
13. **Enfócate en las noticias que te permitan leer sobre nuevas ideas** o formas de pensar.
14. Un **alto nivel de escucha** es una de las mejores capacidades para aprender a crear.
15. La **naturaleza resuelve por si sola el día a día**: **inspirate** con ese encuentro.
16. **El descanso** luego de una jornada, estimula la reparación del pensamiento. ¡**Relájate**!
17. **Utiliza la presión y los cronogramas por vencer** como una estrategia para encontrarla, si ese es tu caso.
18. **Motívate con entornos conflictivos o injustos** para vencer retos o superar desafíos.
19. La **estimulación de los sentidos** vía colores, sonidos, aromas, texturas, videos, ayudan notablemente.
20. **Escuchar música orientada al estímulo sensorial** mientras necesitas crear es un gran aporte.

Técnicas para desarrollar la creatividad[300]

Fomentar el pensamiento creativo no resulta sencillo, ya que de no manejarlo adecuadamente podría llegar a convertirse en una especie de lujo de escasa importancia para las organizaciones. Por ello, Eduard De Bono, propone nueve técnicas que ayudan a desarrollar adecuadamente el pensamiento creativo y por ende la creatividad.

[300] Lopez, Zyanya. (2016). Nueve técnicas para desarrollar la creatividad. Sitio web. El empresario.mx. Consultado el 21 de julio de 2020. Disponible en https://elempresario.mx/management-mrkt/nueve-tecnicas-desarrollar-creatividad

1. **Los seis sombreros de pensar**. Es el método más simple y contundente que existe; este consiste en que cada uno de los asistentes a reuniones laborales deben ponerse uno u otro sombrero en función del momento y experimentar una sensación de libertad sin ser juzgados. Los sombreros: **el blanco** (hechos prácticos), **rojo** (sentimientos), **negro** (identificar problemas), **amarillo** (lógica positiva), **verde** (alternativas y soluciones) y **azul** (autoridad y responsabilidad) harán cambiar el pensamiento de los individuos sin llegar a ofenderlos.

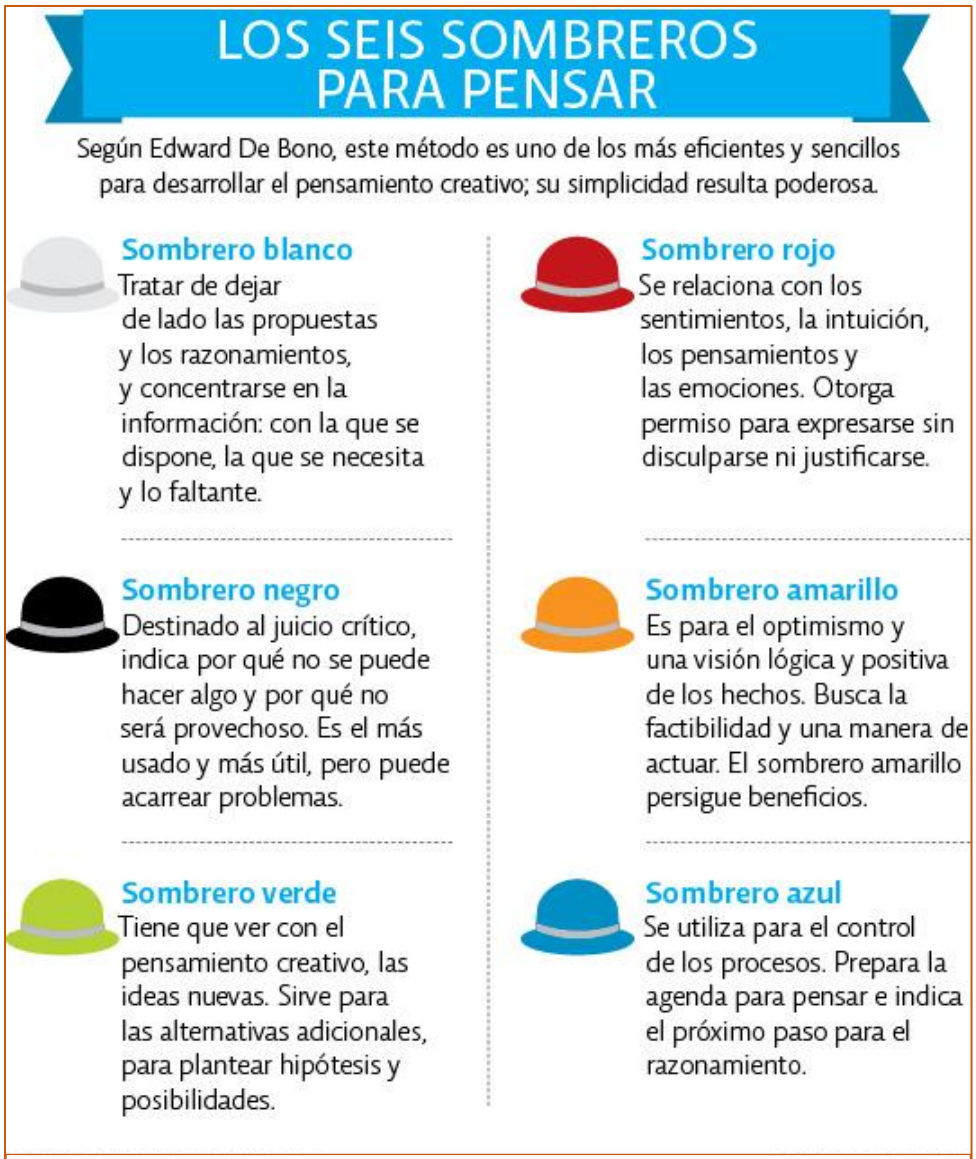


Ilustración 9. Los sombreros para pensar.
Fuentes: https://elempresario.mx/management-mrkt/nueve-tecnicas-desarrollar-creatividad

2. **La pausa creativa**. Se considera a cada uno de los momentos de aparente relajación donde la mente entra en un estado meditativo o de ensoñación y empieza a generar ideas. Técnica que el psicólogo Edward de Bono invita a recrear y a utilizar para cambiar de actividad y dejar que las ideas fluyan de forma natural.

Ilustración 10. Pausa creativa.
Fuente: Elaboración propia, confeccionado con imágenes de internet.

"*Si caminas de prisa, no verás las flores. Pero si te detienes y prestas atención a lo que tienes delante, te verás recompensado por su espectacular belleza*". ***Magdalena Araujo 2016***.

La pausa creativa es muy simple, pero eso no significa que sea fácil de realizar. Se requiere mucha disciplina para detener el flujo del pensamiento y realizarla. Debe convertirse en un proceso voluntario. La pausa no debe ser larga. Tampoco conviene obsesionarse con la necesidad de producir una idea nueva. Simplemente se detiene el flujo de pensamiento y así como el agua en un rio busca su cauce, así también el pensamiento encontrara el suyo para generar la o las ideas que se requieren.

> La pausa creativa es un importante habito de pensamiento proactivo. Es una breve interrupción, en la que nos decimos:
>
> **a.** Quiero observar.
> **b.** Quiero prestar atención.
> **c.** Hay que reflexionar acerca de o sobre…
> **d.** ¿Habrá otra posibilidad?
> **e.** ¿Será esta la única manera de hacerlo?[301]

La pausa creativa no debe durar mucho, sino el tiempo necesario para pensar, mejorar detalladamente nuestro trabajo y poner a trabajar nuestra creatividad (generar ideas nuevas, conceptos, produciendo cosas nuevas), con colores, alegría, emoción.

Esta técnica la puedes comparar con la **técnica de pomodoro**. Ve el video en YouTube en la siguiente dirección: https://www.youtube.com/watch?v=3D0-l2O5k8Y

"*Puede quien cree que puede, y no puede el que cree que no puede. Esta es una ley inexorable*". ***Pablo Ruiz Picasso***.

"*No aprendes a caminar cumpliendo las reglas. Aprendes haciendo las cosas y cayéndote*". ***Richard Branson***.

[301] Araujo, Magdalena. (2016). La pausa creativa. Blog. Un día con ilusión. Consultado el 22 de julio de 2020. Disponible en http://undiaconilusion.blogspot.com/2016/04/la-pausa-creativa.html

3. **El foco**. Esta técnica es la que va a permitir centrar la atención a un aspecto que se utiliza como base para generar proyectos. La idea es identificar lo relevante de un asunto y trabajarlo posteriormente con toda la creatividad posible.

Una gran capacidad de hacer foco, conjugada con una pequeña capacidad creativa, es probablemente mejor que una gran capacidad creativa combinada con pobreza en el enfoque.

Ilustración 11. Técnica de creatividad el foco.
Fuente: https://mx.depositphotos.com/vector-images/ingenuity.html

Hay dos tipos de focos[302]: el foco tipo área general y el foco tipo propósito.

A. **Foco tipo área general**. Este tipo es muy importante pero sorprendentemente, no es muy conocido. Es fácil y tan obvio que la mayor parte de la gente lo encuentra difícil de entender. Define el área en el que se necesitan las ideas, por ejemplo:

1) Necesitamos nuevas ideas en el área Ingeniería Industrial.
2) Necesitamos nuevas ideas en el área de Servicios Escolares.
3) Necesitamos nuevas ideas en el área de Recursos Financieros.
4) Necesitamos nuevas ideas en el área de División de Estudios Profesionales.

Este tipo de foco no pone un propósito en el pensamiento. El único propósito es generar ideas en un área definida. No es necesario que haya algún problema o dificultad. No tiene por qué haber un sentimiento de beneficio potencial. Solo se elige pensar creativamente en un área bien definida.

B. **Foco tipo propósito**. Este es el tipo de propósito con el que estamos más familiarizados.

¿Cuál es el propósito de nuestro pensamiento? ¿Qué estamos tratando de conseguir?

Los propósitos pueden ser múltiples, por ejemplo, de:

1) **Mejoría**. Se puede definir el foco creativo como un intento de obtener una mejoría en una dirección específica, como:

   i. Se requieren ideas para hacer más rápido el proceso de inscripciones.

[302] Rozitchner, Alejandro. (2006). Taller de ideas y técnicas de creatividad. Blog. Consultado el 22 de julio de 2020. Disponible en http://ideasytecnicas.blogspot.com/2006/11/foco-segn-edward-de-bono.html

ii. Se necesitan ideas para eficientizar la emisión de constancias en Servicios Escolares y Recursos Humanos.

iii. Se requieren ideas para concientizar al personal para el reúso de materiales y ahorro de energía dentro del Instituto Tecnológico de Tijuana.

iv. Se necesitan ideas para reducir el índice de reprobación en el área de las ciencias básicas.

2) **Resolución de problemas**. Se debe enfocar en la resolución de conflictos de los diversos indoles. Por ello pueden aparecer sentencias como:

i. ¿Cómo se puede reducir el monto de honorarios en personal de limpieza?

ii. Se necesitan ideas para prevenir la deserción escolar en la carrera de ingeniería industrial.

iii. ¿Cómo se puede agilizar el trámite de certificaciones en Servicios Escolares?

iv. Se requieren ideas para reducir el índice de infracciones al reglamento escolar por los estudiantes del Instituto Tecnológico de Tijuana.

3) **Tareas**. Con una tarea no es solo cuestión de solucionar un problema sino de alcanzar un punto deseado.

i. Se requiere diseñar un espacio amplio para enseñanza lúdica a nivel profesional.

ii. Se necesita una forma estandarizar actividades comunes en las áreas administrativas del Instituto Tecnológico de Tijuana.

iii. Se requiere concientizar a los docentes para prestar apoyo a estudiantes que deben realizar actividades complementarias para complemento de su retícula.

4) **Oportunidades**. En este punto hay un sentido potencial de oportunidad. Las oportunidades pueden ser abordadas fácilmente con un foco de tipo área general. Ver el punto A.

4. **El cuestionamiento**. Este es algo muy particular, aquí se trata de evaluar si el modo actual de hacer algo es lo correcto; con las preguntas no solo se busca una explicación, sino que se interroga también por que la manera actual debe ser la única.

Las preguntas creativas son abiertas que no se pueden responder solo con un "si" o un "no", pues tienen la intención de alentar el pensamiento o a un nivel más profundo.

Ilustración 12. El cuestionamiento: preguntas clave.
Fuente: Elaboración propia

Se cuestiona la imaginación y puede llevar a avances cognitivos, emocionales y espirituales impensados. Por lo que el tipo de preguntas serian ¿Qué pasaría si…? Por ejemplo: ¿Qué pasaría si pudiera ver dentro de mi mente? ¿Cómo se vería? ¿Cómo estará organizada? O Cuestionamientos como: ¿Por qué esto se hace de este modo? ¿Por qué hay que hacerlo así? ¿Qué otras maneras hay de hacerlo?

Para amplitud y ejemplo de este punto, ver el video "El cuestionamiento creativo. Ideas infinitas 3_10", disponible en https://www.youtube.com/watch?v=vAZOg-cOq50.

5. **Las alternativas**. Esta es la operación básica de la creatividad, pero no es sencilla. En la búsqueda hay que detenerse cuando se está en una situación en la que el siguiente paso es fácil, muchas veces se encuentran nuevas y mejores opciones. A veces las alternativas están dadas, solo es cuestión de elegir.

Y las preguntas siguen siendo: ¿Hay otra manera de hacerlo? ¿Cuáles son las alternativas que existen? ¿Qué más puede hacerse? ¿Cuál es la mejor manera de hacerlo?

El proceso no es fácil como lo suponen la mayoría de las personas. ¿De dónde salen las alternativas? ¿Cómo las conseguimos cuando las necesitamos? Es necesario detenerse a buscar alternativas.

Muchas veces las alternativas ya existen y solo hay que elegir. Si vamos a un restaurante, podemos ver el menú con gran cantidad de opciones y podemos elegir una de tantas alternativas que nos proponen. Sin embargo, si el gusto o lo que requiero en ese momento es distinto a lo que hay de propuesta, puede generarse otra alternativa. Es decir, quiero la combinación de dos platillos; pero en el menú no está, significa que mi propuesta es generar un nuevo platillo donde se incluya media porción de cada platillo para generar el que deseo, generando así, una alternativa más para el menú.

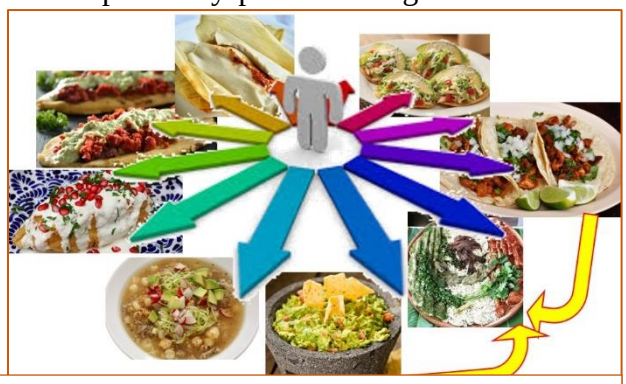


Ilustración 13. Alternativas creativas.
Fuente: adaptación de ilustraciones Creative Commons de internet.

6. **El abanico de conceptos**. Es una técnica grafica desarrollada por Edwar de Bono, que permite explorar diferentes opciones, cada vez más amplias, para analizar un problema y para la toma de decisiones. Usada principalmente para promover la creatividad en la búsqueda de soluciones; proponer y analizar soluciones alternativas desde diferentes perspectivas; favorecer el pensamiento reflexivo; y evaluar soluciones y establecer otros esquemas de pensamiento.

La situación que describe De Bono para ejemplificar como se trabaja el proceso en esta técnica es:

> Cuando hay un problema a ser resuelto, por ejemplo, cuando se quiere fijar algo (lámpara) en el techo, la manera por la cual se busca resolver este problema, es un concepto (subir en una escalera), este concepto se torna el punto fijo del problema. Pero, la forma que se ha encontrado para resolver el problema (elevarse arriba del suelo) es una forma de, en verdad, reducir la distancia entre el objeto y el techo, este se torna el nuevo punto fijo. Se buscan entonces, nuevas alternativas para este nuevo punto fijo.

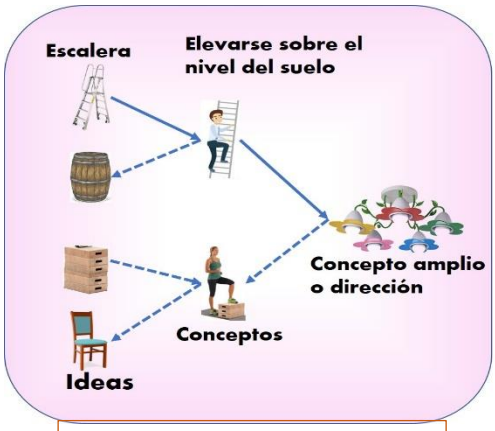


Ilustración 14. Abanico conceptual. Fuente: Adaptado de Varela (2015).

> En una de las extremidades hay la finalidad u objetivo del pensamiento. Haciendo el camino al revés, se tienen los "conceptos amplios", abordajes, "direcciones" que llevan al objetivo. Cada uno de los "conceptos amplios" o "direcciones", se toma un punto fijo para generar más "conceptos" alternativos, como se presenta en la **ilustración 14**[303].

Los niveles del abanico son tres: **direcciones, conceptos** e **ideas**.

Nivel direcciones = Conceptos o enfoques amplios. El concepto más amplio que se ocurra para resolver el problema o crear la solución, esa será la dirección. Siempre es el concepto más amplio.

Nivel conceptos = métodos generales para hacer algo. Es lo que está en medio entre la dirección y la idea.

Nivel ideas = es la manera concreta y especifica de poner en práctica un concepto.

Otro ejemplo:

Con este otro ejemplo se trata de reforzar el anterior y que se pueda entender mejor la secuencia de la **ilustración 14**. "Si quiero **ir al norte**, esa será la **dirección**. Sin embargo, hay varias rutas que van al norte, por lo tanto, **las rutas** serán los **conceptos**. Y debo

[303] De Bono (1997). Citado por Ana Paula Varela Kiliam (2015). Adopción de métodos, técnicas y herramientas para la innovación: Framework en función de casos reales. Tesis. Universidad Politécnica de Catalunya. p.85. PDF. Consultada el 22 de julio de 2020. Disponible en https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/385626/tapvk1de1.pdf?sequence=1

escoger el medio para viajar y llegar al norte, como puede ser el **automóvil, avión, autobús, tren, caminar**, … es decir, algo especifico, esta es la **idea"**[304].

Otra técnica para utilizar en el proceso creativo es la de SCAMPER, esta metodología fue desarrollada por Bob Eberlee a mediados del siglo XX, sin embargo, el precursor de ello fue Alex Osborn, quien, con el *Brainstorming*, estableció las primeras preguntas.

Es una técnica que consiste en la aplicación secuencial de una serie de preguntas sobre el problema que se reflexiona. Las preguntas (lista de verificación o "*checklist*") se organizan en torno a varios verbos o acciones que llevan a planificar el cambio y a lograr soluciones innovadoras.

El nombre fue dado por su creador, y proviene del acrónimo de los verbos que se muestran en la tabla IV la ilustración 15:

TABLA IV. Verbos utilizados para el proceso creativo de innovación.

	Español	**Inglés**
S	**Sustituir**	Substitute
C	**Combinar**	Combine
A	**Adaptar**	Adapt
M	**Modificar/Magnificar**	Modify/Magnify
P	**Permutar, proponer, poner o dar otro uso**	Putt o other purposes
E	**Eliminar o reducir al mínimo**	eliminate
R	**Reordenar o invertir**	Rearrange/Reverse

Fuente: elaboración propia basado en Video: SCAMPER. Universidad Politécnica de Valencia. https://youtu.be/2gJII6HT7Tk

[304] Alvarez, Ivan. (s.f.). Desarrollar el pensamiento creativo. Sitio web. El valor del salto. Consultado el 23 de julio de 2020. Disponible en https://elvalordelsalto.com/index.php/2020/01/13/desarrollar-la-creatividad/

Ilustración 15. Verbos de acción en el proceso creativo de innovación.
Fuente: Adaptado de micitt (Ministerio de Ciencia, tecnología y telecomunicaciones). (s.f.).

Los pasos a seguir para poner en uso esta técnica son los que se presentan en la ilustración 16.

Ilustración 16. Verbos de acción en el proceso creativo de innovación.
Fuente: Adaptado de micitt (Ministerio de Ciencia, tecnología y telecomunicaciones). (s.f.).

En la ilustración 17, se presentan una serie de consejos para incrementar la creatividad. En la ilustración aparecen algunos consejos, sin embargo, puede haber otros más que las personas con más experiencia puedan aportar, incluso algunos consejos que otros ingeniosos de la creatividad puedan ir descubriendo en el proceso de crear o innovar.

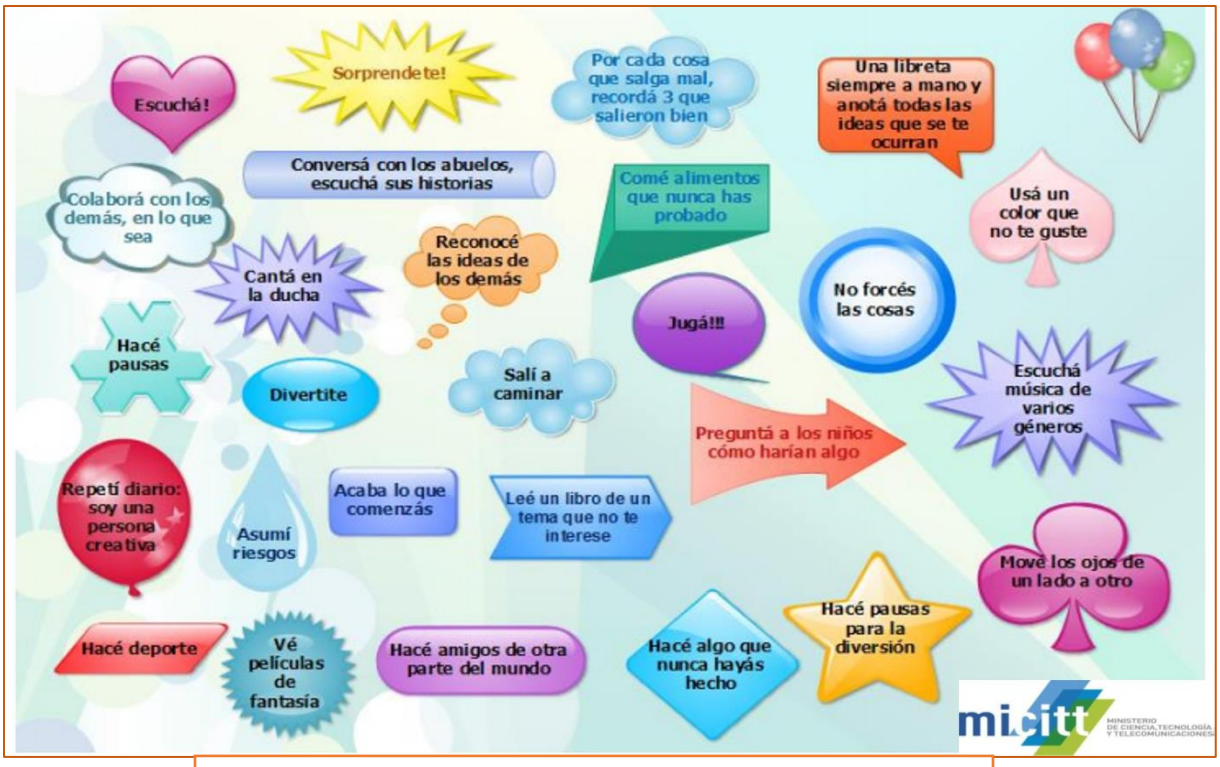


Ilustración 17. Consejos para incrementar la creatividad.
Fuente: micitt (Ministerio de Ciencia, tecnología y telecomunicaciones). (s.f.).

"*Mantente al tanto de las nuevas ideas que otros han utilizado con éxito. Tu idea solo ha de ser original en su adaptación al problema en el que estás trabajando*". ***Tomas Alva Edison***.

"*El éxito de cualquier técnica creativa se basa en buenos datos de investigación, conocimiento, concentración, tiempo para incubar la idea, evolución y verificación*". ***Shah Mohammed, (2017)***.

Para entender mejor la técnica de SCAMPER, consultar el sitio web de Shah Mohammed, disponible en https://medium.theuxblog.com/how-to-generate-ideas-using-scamper-technique-d2e50de6402c, donde presenta de inicio a fin con ejemplos esta técnica.

6.3 La innovación como herramienta competitiva

"La creatividad disminuye cuando las personas en un grupo de trabajo compiten en lugar de colaborar. Los equipos más creativos son aquellos que tienen la confianza suficiente para compartir y discutir las ideas"[305].

Ilustración 18. La innovación como herramienta competitiva.
Fuente: Elaboración propia, confeccionada con imágenes de internet.

Desde hace tiempo, se ha venido dando más valor en el trabajo a aquellas personas que con su ingenio has hecho propuestas para mejorar los distintos elementos de su entorno, sea laboral, escolar, familiar y social.

Es en la modernidad donde se requiere, cada vez, a personas con más capacidad de hacer cosas nuevas o innovar las existentes, principalmente, dentro de las empresas productivas. Por lo que, a esas personas con sus capacidades de innovar, se les conoce como el recurso más valioso de la empresa, sobre todo, cuando el recurso principal que tienen es intangible y solo cuando hablan o hacen, demuestran realmente el valor que tienen.

Entonces, es así, como se llega a la conclusión que, al ingenio, imaginación y creatividad juntas, enfocadas en realizar los cambios necesarios para mejorar a los productos, procesos, materiales, etc. convirtiéndolos en innovación. Por ello es considerada la innovación como herramienta competitiva.

La importancia que tiene la innovación en estos tiempos, es evidente, pues hay que mantener vigente el producto o servicio en un medio cambiante y dar mayores opciones para satisfacer al cliente o usuario hasta en los más mínimos detalles. Por ello, en estos tiempos y con los cambios que se producen con mayor rapidez, es necesario que se esté innovando siempre para estar al día con los requerimientos del mercado.

El Manual de Oslo distingue cuatro tipos de innovaciones: **de producto, de proceso, de mercadotecnia y de organización.**

La **innovación de producto** corresponde a la introducción de un bien o de un servicio nuevo, o significativamente mejorado, en cuanto a sus características o en cuanto al uso al que se destina.

[305] De la Torre, Juan Ramón; Jesús Hernández y David Velaz. (2008). Guia práctica: La gestión de la innovación en 8 pasos. PDF. Asociación de la Industria Navarra. Consultado el 28 de julio de 2020. Disponible en https://innovacionconstruccion.blogs.upv.es/files/2017/12/8pasosinnovacion.pdf

La **innovación de proceso** es la introducción de un nuevo, o significadamente mejorado proceso de producción o de distribución. Implica cambios significativos en las técnicas, los materiales y/o en programas informáticos.

Una **innovación de mercadotecnia** es la aplicación de un nuevo método de comercialización que implique cambios significativos del diseño o el envasado de un producto, su posicionamiento, su promoción o su tarificación.

La **innovación de organización** implica la introducción de un nuevo método organizativo en las prácticas, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores de la empresa. El objetivo es mejorar los resultados de una empresa reduciendo los costes administrativos o de transacción, mejorado el nivel de satisfacción en el trabajo, facilitando el acceso a bienes no comercializados o reduciendo los costes de los suministros.

Sin embargo, existen en la práctica otras clasificaciones con más especificidad, tal como lo plantea Recuento (2017), citando a: Web and Macros (2017) e Inusual (2017), mostradas en la tabla V.

TABLA IV. Clasificación de innovación según diversos autores.

Web y Macros (2017)	Según su aplicación u objeto	Innovación de producto	Se da cuando han cambiado las características del producto o servicio.
		Innovación de un proceso	Se da cuando hay cambios significativos en: tecnología de producción; el sistema de dirección o en métodos de organización.
	Según su grado de originalidad o impacto	Innovación radical	Es cuando se dan aplicaciones nuevas de tecnologías o combinación de estas.
		Innovación incremental	Cuando se realizan mejoras en un producto, servicio o método existente.
Inusual (2017)	Según su configuración	Innovación modelo de negocio (como generamos ingresos)	Se refleja cuando existe gran comprensión real con los clientes o usuarios.
		Innovación en red (como conectamos con los demás)	Esto sucede cuando existen las alianzas entre empresas, es decir, asociaciones “buenas” que comparten mentes.
		Innovación de estructura (como nos organizamos)	Se dan por medio de la organización de todos los activos de la empresa que generen valor, creando entornos de trabajo productivos y de alto rendimiento.
	Según la oferta	Innovación por rendimiento (como mejoramos nuestros productos)	Se refiere al valor, las características y la calidad de la oferta de la empresa. Creando productos nuevos totalmente o desarrollar extensiones y actualizaciones de líneas que añadan valor sustancial.
		Innovación de sistema (como creamos productos complementarios)	Se basan en conexiones valiosas que permiten construir ecosistemas que cautivan y deleitan a los clientes o usuarios.

	Según la experiencia	Innovación de servicio (como ampliamos el valor de nuestra oferta)	Estas potencian el valor percibido de una oferta ya que facilitan que un producto se pueda probar, usar y disfrutar. Solucionando problemas y suavizando momentos sensibles del recorrido del cliente.
		Innovación de canales (como entregamos lo que ofrecemos)	El objetivo es permitir que los clientes compren lo que quieran, donde y cuando quieran, de la forma más fácil, barata y agradable posible. Para innovar en ello, hay que dominar el arte de la omnicanalidad*
		Innovación por marca (Como representamos nuestro negocio)	Consiste en que los cambios realizados o creaciones transmitan una identidad y promesa de diferenciación en sus productos o servicios, haciéndolos únicos objetos de deseo.
		Innovación por compromiso con el cliente (como involucramos a nuestros clientes)	Estas tienen que ver con la comprensión de las aspiraciones más profundas de los clientes y usuarios, y el uso de estos conocimientos para desarrollar interacciones significativas con ellos. Estas últimas generan experiencias positivas memorables que hacen que la marca se vuela insustituible e imprescindible para los clientes.
* "Es un modelo (sistema) de comunicación utilizado por las empresas para mejorar la experiencia de sus clientes, permitiéndoles estar en contacto constante con la empresa a través de múltiples canales al mismo tiempo. […] El sistema incluye: **ubicaciones físicas**, **páginas web**, **redes sociales**, **chat en vivo**, **aplicaciones móviles**, y **comunicación telefónica**"[306]. Fuente: adaptada de Recuento (2017).			

La competencia en las empresas siempre va a existir mientras existan empresas del mismo ramo y giro, pues es el "pan de cada día" pues en un mundo sin competencia los negocios no serían negocio, ni sentido tendrían, y por consecuencia en un mundo globalizado en el que vivimos se vuelve más difícil competir por tener un lugar significativo en el mercado.

Existir como empresa ya no es suficiente, ahora hay que luchar y por existir y aún más por ser los mejores y para ello es de suma importancia echar mano de la innovación, la cual representa un valor agregado que permite entrar en competencia.

La innovación como valor agregado es una garantía confiable para competir la cual permite obtener una ventaja competitiva sobre los adversarios. Al tener la ventaja competitiva se tiene poder sobre el mercado, un poder que permite a las empresas que lo logran, ser líderes en su ramo, que es el mayor anhelo que busca toda empresa. Sin embargo, para lograrlo deben ser muy constantes, consistentes y perseverantes en el ejercicio y ejecución de la innovación.

Ilustración 19. Visión de la innovación global. Fuente: Sayol (2015).

No cabe la menor duda que la innovación es la mayor participante en el futuro de una empresa, y por lo tanto debe estar en constante movimiento, y para ello, es necesario que se cuente con

[306] Lacomunicacion.es. (mayo 24, 2017). ¿Qué es ser omnicanal? Sitio web. Consultado el 29 de julio de 2020. Disponible en https://lacomunicacion.es/marketing-online/que-es-ser-omnicanal/

líderes capaces, dotados de **habilidades para fomentar la innovación** y que la lleven en ese rumbo a los demás para llegar a un buen sitio.

Habilidades del líder para fomentar la innovación[307]

Entre las habilidades que diferencian a los verdaderos líderes de la administración y gestión de la innovación, del resto, se encuentran las siguientes:

A La curiosidad. Los líderes de la innovación tienden a cuestionar la realidad, desafían la sabiduría convencional y piden justificación cuando se les dice que algo no funcionará. Combinan su afán por saber más, con la humildad que les permite aceptar una buena respuesta.

B Proactividad. Ser innovador requiere una personalidad proactiva, alguien dispuesto a ser el primero en poner en práctica una idea y ver a donde le lleva.

C Tolerancia al riesgo y capacidad de gestión. La innovación está muy relacionada con el riesgo. Incluso la innovación incremental puede ser arriesgada a su manera. Un líder innovador tiene conocimiento acerca de los riesgos que una organización puede gestionar sin demasiados problemas y sabe cómo mantenerlos bajo control.

D Colaboración. Frecuentemente, las grandes innovaciones se originan con un equipo de personas talentosas que trabajan juntas y se escuchan mutuamente. Los líderes en innovación modelan este comportamiento al ser parte de un equipo. De este modo sacan lo mejor de las personas y obtienen los resultados con mayor impacto.

E Escucha activa. Escuchar es fundamental para cualquier forma de liderazgo, pero la innovación requiere no solo escuchar lo que dice la gente, sino también llegar a comprometerse con sus propuestas.

F Organización. La creatividad no equivale a la desorganización. De hecho, mantener las cosas ordenadas a menudo es importante para en esfuerzo creativo, y eso es tarea del líder.

Con las características anteriores de un líder innovador, más una cultura empresarial encaminada a la innovación, son clave para la innovación y el crecimiento de toda empresa.

Con el tipo correcto de cultura pro-innovación, es mucho más probable que la empresa pueda reclutar y mantener al talento adecuado en la plantilla y atraer a los socios con los que colaborar mejor.

Los rasgos que distinguen la cultura pro-innovación son[308]:

1 Hace hincapié en la necesidad de pensar siempre en formas de mejorar.

---

[307] OBS Business School. (s.f.). Innovación en la empresa: oportunidad, desafíos, habilidades y cultura. PDF. p.12. Business School. Consultado el 30 de julio de 2020. Disponible en https://recursos-project-management.obsbusiness.school/descargate-nuestra-guia-gratuita-innovacion-en-la-empresa?_ga=2.119825864.1568729524.1596130698-189405292.1596130698

[308] OBS Business School. (s.f.). ob. Cit. p.16

2 Da la importancia que merece a la búsqueda del valor, la agilidad, el ajuste continuo y el aprendizaje.

3 Asume el coste de hacer experimentos que pueden terminar en fracaso y considerar este como una parte normal del proceso paracreativo.

4 Brinda suficiente libertad y responsabilidad a todo el personal, a la vez que se guia con visión en lugar de con un enfoque de cadena de mando.

La cultura de la empresa es su ADN, por ello, si se aprecian diferencias con estos rasgos, será necesario algo de tiempo para alinearse con un modelo más innovador.

La innovación bien dirigida y aplicada en la empresa, la lleva a tener grandes beneficios reales[309], como:

A Aumenta la competitividad frente a otras organizaciones de su sector de mercado.

B Permite a la organización ascender a las mejores posiciones de la industria. Gracias a la innovación están mejor preparadas para afrontar los cambios.

C Mejora la eficiencia en la presentación de los servicios de la compañía y su reputación crece.

D Incrementa las ventas y el ingreso de nuevos clientes. Pues, generalmente, los clientes prefieren lo nuevo, lo diferente, lo que sea distinto a lo común.

E Prepara a la empresa para enfrentar el futuro. Además, añade experiencia y aprendizaje a los miembros de la compañía.

6.4 Facilitadores y obstáculos de la innovación

*"Aquel que tiene un porqué para vivir se puede enfrentar a todos los cómos" (**sic**). **Nietzsche***

*"No es porque las cosas sean difíciles por lo que no nos atrevemos. Es porque no nos atrevemos por lo que las cosas son difíciles". **Séneca***

Como todo en la vida, existen formas fáciles y difíciles. Sin embargo, buscando el modo llega un momento que lo difícil se vuelve menos difícil; pero se debe asegurar que lo fácil no se vuelva complicado.

Existen obstáculos y facilitadores en todo, en algunas situaciones más que en otras y la innovación no es la excepción.

[309] Barrera, Arturo. (2018). Beneficios de la innovación tecnológica en las empresas. Sitio web. Blog. Nest_u. Consultado el 30 de julio de 2020. Disponible en https://www.nextu.com/blog/beneficios-de-la-innovacion-tecnologica-en-las-empresas/

Obstáculos de la creatividad

Los obstáculos o barreras que, normalmente, existen en las empresas a la hora de innovar, por lo general son el mismo tipo de razones en su mayor parte. Esto debido a que ponen todos sus esfuerzos en eliminar la incertidumbre de su gestión bloqueando cualquier iniciativa que pueda presentar riesgo y no suelen considerar ni aceptar bien el fracaso.

La consideración anterior es de tipo cultural y se trata de la principal traba para la innovación. Además, existen otras que también obstaculizan la creatividad como[310]:

1. Una estructura empresarial inadecuada. Cuando no existe una conexión directa o la comunicación es contraproducente entre el nivel directivo y el grupo generador de ideas.
2. Escasez de recursos. Humanos, financieros, materiales y tecnológicos.
3. Incoherencia en los sistemas públicos de promoción de la innovación. En ocasiones las ayudas públicas son contraproducentes y perjudican a la innovación. Los incentivos públicos están indebidamente enfocados, o entran en contradicción con los ofrecidos por otras Administraciones.
4. Baja valoración social de las actividades orientadas hacia la innovación.
5. Paciencia. Muchas empresas no la tienen o no la necesaria para impulsar con éxito el proyecto de innovación e impide que el esfuerzo realizado logre el rendimiento esperado, por tanto, pierde su capacidad para convertirse en una ventaja competitiva.

Según Pastor Bustamante, también se cuentan los siguientes obstáculos o barreras[311].

6. Las buenas ideas solo las tiene el jefe. Puede tratarse de cualquier jefe en la línea jerárquica. Cuando se organizan sesiones de creatividad o concursos de ideas, curiosamente las buenas ideas las tiene el jefe. Sea porque las impone de forma suave o autoritaria; o porque se “inspira” en las ideas de sus subordinados. ¡No importa! Sin embargo, con esa práctica la gente con más talento cada vez estará más muda y los jefes serán los únicos que hablen, reduciéndose así todo lo relacionado con la innovación o creatividad.
7. El ego al poder. En esto se trata de demostrar la autoría de las buenas ideas cueste lo que cueste y siempre se da por hecho que las ideas son producto individual, olvidando con

[310] Morant, Alfonso. (setiembre 14, 2016). Principales obstáculos para la innovación. Sitio web. Consultado el 31 de julio de 2020. Disponible en https://www.alfonsomorant.com/principales-obstaculos-para-la-innovacion/
[311] Pastor Bustamante, Juan. (2013). c x i. Creatividad e innovación: factores clave para la gestión e internacionalización. PDF. p.65. ICEX España Exportación e Inversiones. Consultado el 31 de julio de 2020. Disponible en https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/libreria-icex/PUB2019818137.html?idTema=10707001&idColeccion=12060362

quien se han contrastado. Fomentando con lo anterior, rivalidad en el proceso creativo convirtiéndolo en competencia donde solo uno puede ganar. Generando rencor y odio entre los compañeros de trabajo.

8. No dar recursos. Se entiende que el proceso creativo es un extra, fuera del horario del trabajo, si es que no se cuenta con el espacio y tiempo requerido para este proceso. Ello provoca y hace que las ideas sean muy débiles y se abandonen fácilmente. Pues pareciera que solo es una apuesta personal del empleado más que de la empresa.

9. No marcar objetivos ni recompensas. Lo normal es hacer planes de comunicación, de producción o comerciales, pero no de creatividad. Si no se marcan los objetivos ni las recompensas, el personal no se sentirá motivado para alcanzarlos.

10. Pensamiento único. Se tiende, en lo general, a buscar siempre el perfil del empleado que sintonice con el jefe. Las personas más críticas y que tienden a cuestionarlo todo, cada vez son más apartadas y relegadas; etiquetándolas de "problemáticas", quienes, finalmente, abandonan o, como se suele decir, hacen un despido interior.

11. El "no" y el "es que" como primera respuesta. Vigilar como se reacciona ante las nuevas ideas. Si lo primero que aparece en la mente es un "no" o es un "es que", hay que detenerse y escuchar. Hay que acostumbrarse a la dinámica de trabajo creativo, hay que cuidar ese aspecto. Puede ser que no se actúe de mala intención, pero el efecto es igualmente destructivo para los creativos.

12. Tenerlo todo controlado. El exceso de norma, de control, el tener que justificar cada segundo empleado en una tarea hacen que la creatividad vaya muriendo poco a poco. Las personas al priorizar y darle cumplimiento a la norma dejan caer y poco a poco desmotivarse para su creatividad.

13. El error se paga. Si no se crea un colchón de confianza de forma que los colaboradores se atrevan y se arriesguen a expresar sus ideas, a aportar ideas que a priori puedan sonar absurdas o excéntricas, solo se conseguirán ideas convencionales. Si el error se penaliza, eso corre como la pólvora y no habrá más errores, pero tampoco aciertos muy creativos.

Además, también existen **frases asesinas** de la innovación cuando el emprendedor presenta una idea innovadora se enfrenta a mentes negativas y miedosas que bloquean el proyecto con expresiones como[312],[313]:

- A Esto ya lo hemos probado en el pasado, ya lo intentamos antes.
- B Aquí no funcionaria.
- C Es muy caro, no hay recursos, no hay presupuesto.

[312] Domingo, Carlos. (2013). El viaje a la innovación. La guia definitiva para innovar con éxito. Citado por Morant, Alfonso. (setiembre 14, 2016). Ob. Cit. https://www.alfonsomorant.com/principales-obstaculos-para-la-innovacion/

[313] Churba, Carlos. (s.f.). Las frases que inhiben la creatividad y la innovación. Sitio web. Exellentia consultores. Consultada el 31 de julio de 2020. Disponible en https://www.excellentia.com.uy/las-frases-que-inhiben-la-creatividad-y-la-innovacion/

D No es adecuado para nuestros clientes actuales, no lo utilizarán.
E No podemos asumir el riesgo.
F No es nuestra responsabilidad.
G No es realista.
H Es demasiado complejo.
I Es demasiado pequeño para tener impacto.
J Es demasiado diferente.
K Nunca lo hemos hecho así.
L Todavía no estamos listos.
M En teoría muy bien, pero ¿lo puedes poner en práctica?
N Si fuera tan buena ya la hubiera sugerido.
O Ustedes no comprenden nuestro problema.
P Tenemos demasiados proyectos por el momento.
Q Primero hagamos una investigación de mercado.
R Ingeniería no lo puede realizar.
S Va a significar más trabajo.
T Ningún adolescente me va a indicar como llevar mi negocio.

La intención última de las frases es matar el proyecto antes de que se materialice, sin ningún tipo de argumento concreto. Así que hay que tener en cuenta y presente que **es simplemente una opinión personal de una persona que no necesariamente es un experto en el tema que se propone**.

Sin embargo, los diversos autores e investigadores en el tema han encontrado, a su juicio, más factores que inhiben la creatividad y la innovación, tal como se muestra en la tabla VI.

TABLA VI. Obstáculos o barreras de la innovación según diversos autores.

Autor	Obstáculos o barreras a la innovación
Piatier (1984)	Sistema de educación y mano de obra cualificada. Escasa incidencia capital-riesgo y bancos en la financiación. Trabas burocráticas. Baja efectividad normativa en propiedad intelectual.
Hadjimanolis (1999)	Elevada burocracia. Falta de un esquema adecuado de financiación de la innovación. Falta de personal cualificado.
Baldwin y Lin (2002)	Altas regulaciones externas. Nivel externo: elevado coste, habilidades organizaciones, falta de información científica y tecnológica.

Autor	Obstáculos o barreras a la innovación
Galia y Legros (2004)	Falta de personal cualificado.
Touigny y Le (2004)	Elevados costes. Rigidez de las organizaciones (pymes).
D'Este et al. (2008)	Factores de costes. Factores de conocimiento. Factores de mercado. Factores de regulación.
Dermibas (2008)	Falta de políticas tecnológicas y de I+D. Impacto negativo de la economía informal sobre la inversión. Falta de fuentes de financiación adecuadas. Falta de personal cualificado.
Silva y otros (2008)	Elevados costes. Falta de financiación. Falta de personal cualificado. Falta de respuesta de los clientes.
McCann (2009)	Falta de financiación. Excesiva regulación. Falta de competitividad. Falta de información sobre tecnología. Falta de personal I+D cualificado
Segarra y Teruel (2010)	Elevado coste de los proyectos. Dificultades de acceso al conocimiento.

Fuente: Corchuelo y Carbalho (s.f.).

Y como se puede observar en la tabla anterior, algunos coinciden en el tipo de barreras que interfieren con la innovación. Todas fueron detectadas en su investigación como barreras externas a la empresa.

Otra lista de factores que también obstaculizan la creatividad es:

- El conformismo
- Miedo a la crítica
- Falta de confianza en sí mismo
- Falta de diálogo
- Falta de concordancia con los objetivos
- Tensión
- Ambiente físico inadecuado
- Urgencia
- Falta de respaldo
- Escasa o nula curiosidad
- Falta de cuestionamiento
- Escasa o nula habilidad
- Falta de conocimiento sobre el trabajo
- Falta de libertad de pensamiento
- Distracción
- Desinterés
- Miedo al ridículo
- Temor a equivocarse
- Prejuicios
- Impaciencia
- Autocomplacencia
- Arrogancia
- Dogmatismo mental

Y, por si fuera poco, además de todo lo anterior, están las frases suicidas de la innovación. Aquellas que la persona utiliza inhibir, impedir y matar las ideas que le pueden surgir y que se relacionan con una baja autoestima como son[314]:

1. Esto puede no ser aplicable, pero…
2. Esto puede no funcionar, pero…
3. Esta propuesta es alocada, pero…
4. No sé si alcanzará el dinero, pero…
5. Puede ser un callejón sin salida, pero…
6. ¿Les parece que sería posible?
7. Esto no les va a gustar, pero…
8. Va en contra de la política, pero…
9. Este no es buen momento, pero…
10. Esta idea parece inservible, pero…
11. Si fuera más joven y mi salud me lo permitiera…
12. Supongo que la competencia ya lo ha intentado, pero…
13. No estoy muy familiarizado con esto, pero…
14. No soy un genio, pero…
15. Doroteo no está de acuerdo conmigo, pero…
16. Se que esto no resuelve el problema, pero…
17. Si estoy equivocado corríjanme, pero…

Así como las frases asesinas funcionan como censura a las ideas de los demás, las frases suicidas son la propia autocensura. Por lo tanto, se sugiere que con el conocimiento de lo anterior intentar detectar estas frases y dejar de utilizarlas. Hay que aclarar que estas listas no contienen la totalidad de las frases que inhiben la innovación y creatividad; así que las frases que vayan por el mismo camino o se asemejen a las anteriores, ponerlas a distancia y dejar de usarlas.

En forma general se tiene el video "Los enemigos del aprendizaje y la creatividad" el dirección electrónica:
https://youtu.be/dAujTT4ze4g?list=PLw1AqPxu4jY4GGkAs2LKEaHJy9qwoglFi.

Facilitadores de la innovación

Así como existen gran cantidad de obstáculos y frases inhibidoras de la innovación, también están las opuestas, es decir, las que motivan y dan cabida al desarrollo de la creatividad e innovación. Sin embargo, lograr que eso suceda es la tarea más difícil en cualquier empresa en todas las situaciones y momentos, pues los lideres deben tener mente abierta y suficiente madurez para aceptar los cambios que los demás pueden proponer; los administradores de los recursos perder el miedo al fracaso e invertir en la

Ilustración 20. Facilitadores de la innovación.
http://plataformaevia.es/wp-content/uploads/2020/02/estudio-397x375.jpg

[314] Churba, Carlos. (s.f.). Ob. Cit. https://www.excellentia.com.uy/las-frases-que-inhiben-la-creatividad-y-la-innovacion/

innovación y creatividad de los empleados sin importar el nivel.

Cuando la persona convierte las frases suicidas de sus ideas creativas, se convierte en un elemento de valor para la empresa. Con pensamiento positivo y motivado puede innovar y participar de ello en su área laboral.

> La confianza y seguridad en sí mismo, la autosuficiencia, carácter impulsivo, despreocupación, intereses estéticos, meticulosidad, importancia a las ideas más que a las personas, intuición, diversión, compasión y capacidad para reconocer la creatividad propia y de los demás, pasión, soltura, libertad, audacia, incluso, la ansiedad y la defensa contra la ansiedad se consideran por algunos autores como facilitadores del impulso creativo (Ryhammar y Smith, 1999)[315].

Algunos facilitadores de la innovación son:

A. Asignar un presupuesto para las iniciativas.
B. Promover la innovación mediante incentivos de diversa índole.
C. Crear una cultura corporativa que promocione la innovación, aun con el riesgo de equivocarse.
D. Premiar las buenas ideas de innovación.
E. Escuchar todas las ideas sin importar que tan descabelladas o fantasiosas parezcan.
F. Incentivar el trabajo colaborativo y no competitivo.

En una organización por procesos existe una cultura donde se promueve la autonomía de las personas. Esta autonomía será un agente facilitador para la innovación, ya que para la innovación se requieren ideas, y no hay ideas nuevas sin personas motivadas y autónomas.

Asimismo, en una organización de este tipo existe una implicación de todo el equipo en la consecución de los objetivos. Esta implicación conduce a un esfuerzo constante de todos los agentes implicados para mejorar e innovar de una forma continua.

Las relaciones múltiples entre procesos y resultados, así como su análisis posterior, contribuyen a que el modelo sea dinámico y que la innovación y el aprendizaje sea un eje central del mismo como estímulo al mantenimiento de aquellos procesos que dan lugar a una mejora de los resultados, o a la modificación de los mismos cuando no se constata esa relación.

Se concede gran importancia a la Evaluación y Revisión de los procesos en función de los resultados obtenidos, impulsando así el aprendizaje organizacional mediante la innovación y la mejora permanente.

[315] Gisbert (2005). Ob. Cit. p.40. http://informecotec.es/media/30_Creativ_Innov_Pract_Empre.pdf

Decálogo de la gestión de la innovación en la empresa.

"***Nunca existe un buen viento para el barco que no conoce su destino***". (Séneca)
1. La innovación es una herramienta de apoyo al desarrollo estratégico de la empresa. La innovación es el viento, la Organización, el barco, y tú, el timonel.

"***La investigación nos puede hacer más sabios, la innovación nos ha de convertir en más ricos***". (Dicho popular)
2. La innovación aporta a la Organización el desarrollo de productos y servicios que generan valor para el cliente de forma diferenciada respecto a otros competidores.

"***La fuente primordial de la innovación es gente que se niega a vivir con las limitaciones que nos rodean y está dispuesta a hacer algo al respecto***". (Tom Peters)
3. La innovación que aporta un mayor valor diferenciador es la que tiene su origen en la íntima convicción de los responsables de la Organización de que es necesario cuestionar los factores sobre los que se basa la competitividad de dicha Organización y la forma de gestionarlos.

"***O construyes tú mismo el futuro, u otros lo construirán por ti***". (Saint – Exupéry)
4. La innovación produce más ventajas competitivas cuanto mayor sea el grado de ambición y creatividad empleado en la búsqueda de nuevos productos y servicios.

"***Es mejor que la inspiración te encuentre trabajando***" (Pablo Picasso) … en equipo.
5. La creatividad tiene sus técnicas, que deben ser seleccionadas, aprendidas y procedimentadas por la Organización. Cuantas más personas claves participen en el proceso de identificación de nuevas ideas, más sencillo será el desarrollo de los proyectos y la implementación de los resultados alcanzados.

"***Listen to the sound of the river and you will get the trout***"
(*Escucha el sonido del río y conseguirás la trucha*). (Refrán irlandés)
6. La innovación implica la incorporación de soluciones diferenciales. Por lo tanto, resulta fundamental vigilar para descubrir la existencia de oportunidades y conocer lo que otros desarrollan para poder, de esta forma, superarles o desmarcarte de ellos. ¡No inventes de nuevo la rueda!

A

Doroteo Luna Castañeda

A

"***Innovation is 10% inspiration and 90% transpiration***".
(*La innovación es un 10% de inspiración y un 90% de transpiración*). (Thomas Alva Edison)
7. La innovación sólo podrá llegar al mercado por medio del desarrollo de proyectos concretos, cuyo éxito o fracaso se fragua en gran medida en la fase de definición de los mismos. Es preciso tener en cuenta que el desarrollo de un proyecto innovador suele ser más complicado y laborioso que el de un proyecto convencional, al requerir recursos especializados y existir múltiples incidencias inesperadas.

"***No inventes para otros ..., el que quiera saber, que estudie***". (Refrán castellano).
8. Proteger los desarrollos realizados facilita convertir las ideas en activos comerciales. Ciertamente, patentar no va a evitar en todos los casos que otros te copien, pero, con toda seguridad, se lo pondrás más difícil y, probablemente, lo harán más tarde que si no lo hubieras hecho.

"***No es más sabio aquel que sabe, sino aquel que sabe dónde está el saber***" (Anónimo)
9. El resultado más importante que se puede obtener de la realización de un nuevo desarrollo es el conocimiento que queda dentro de la Organización. Por ello, resulta del mayor interés conseguir que el conocimiento tácito de las personas se convierta en conocimiento explícito y compartido dentro de dicha Organización.

"***Cuando el capital y la tecnología son accesibles a todos por igual, lo que marca la diferencia es la calidad del capital humano***". (Tom Peters)
10. Si el proceso de identificación, generación de ideas y materialización de las mismas en nuevos productos y servicios se efectúa de forma planificada y procedimentada, se conseguirá no sólo gestionar la Innovación, sino disponer de una Organización Innovadora donde las personas sean el motor del cambio y por ello, el principal valor diferencial.

Fuente: Asociación de la Industria Navarra (2008).

"Donde hay una empresa de éxito, alguien tomó alguna vez una decisión valiente". ***Peter Drucker.***

"Los analfabetos del siglo XXI no serán aquellos que no sepan leer y escribir, sino aquellos que no sepan aprender, desaprender y reaprender." ***Alvin Toffler.***

Doroteo Luna Castañeda

7 Fuentes de información

UNIDAD I. APRENDER A SER.

1. 16personalidades. (2011-2019). *Tipos de personalidad.* Recuperado el 30 de octubre de 2019, de https://www.16personalities.com/es/descripcion-de-los-tipos
2. Alonso, José Ignacio. (2007). Psicología. Mcgraw Hill Interamericana. México.
3. Alvarez Marañón, Gonzalo. (junio 28, 2016). *Las tres dimensiones de la empatía que todo alto directivo debería dominar para comunicar con eficacia.* Recuperado el 01 de diciembre de 2019, de https://www.elartedepresentar.com/2016/06/las-tres-dimensiones-de-la-empatia-que-todo-alto-directivo-deberia-dominar-para-comunicar-con-eficacia/
4. Arroyo, Alex. (febrero 18, 2017) video "*Como motivarse a uno mismo y a los demás".* Recuperado el 26 de noviembre de 2019, de https://youtu.be/oqUzCly4o3E
5. Balart Gritti, Maria Julieta. (mayo 2013). *La empatía: La clave para conectar con los demás. Observatorio de recursos humanos y relaciones laborales.* Documento PDF en línea, consultado el 1 de diciembre de 2019, en http://www.gref.org/nuevo/articulos/art_250513.pdf
6. Cajina Heinzkill, Gregory. (2013). *Rompe con tu zona de confort: 52 propuestas para tomar las riendas de tu vida*. Ediciones Oniro. España.
7. Cercle Humanista Multinivell. (3 de marzo de 2015) *Personalidad y Factor Humano – II*. Recuperado el 31 de octubre de 2019, de

   https://cerclesbd.wordpress.com/2015/03/03/personalidad-y-factor-humano-ii/
8. Chapman A. (2007). Maslow's Hierarchy of Needs. Documento en línea recuperado el 24 de noviembre de 2019 de https://www.businessballs.com/self-awareness/maslows-hierarchy-of-needs/
9. Corbin, Juan Armando. (noviembre 20, 2016). *"Autoaceptación: 5 consejos psicológicos para lograrla".* Recuperado el 14 de noviembre de 2019, de

   https://psicologiaymente.com/psicologia/autoaceptacion
10. Delgado Suarez, Jennifer. (diciembre 13, 2017). *Entre la autoestima y el autorrespeto, elige siempre el respeto hacia uno mismo.* Recuperado el 19 de noviembre de 2019, de https://rinconpsicologia.com/autorespeto-respeto-hacia-uno-mismo/
11. Educrea. (mayo 31, 2016). *14 estrategias para estimular la Inteligencia Emocional en el aula.* Recuperado el 04 de diciembre de 2019, de https://educrea.cl/14-estrategias-estimular-la-inteligencia-emocional-aula/
12. Falla, Sebastián. (enero 17, 2018). *Nuevo mapa de empatía; una herramienta para pensar como las marcas más innovadoras.* Recuperado el 01 de diciembre de 2019, de https://sebastianfalla.com/sebastianfalla-blog/2018/1/17/nuevo-mapa-de-empatia
13. Fariña, Alejandro. (noviembre 2, 2015). *Empatía: significado y tipos de empatía.* Página Web L de Liderazgo. Recuperado el 01 de diciembre de 2019, de http://xn--alejandrofaria-2nb.com/empatia-significado-y-tipos-de-empatia/

14. Quintero Angarita, José Rafael (2011) en "*Teoría de las necesidades de Maslow*". Recuperado 23 de noviembre de 2019 de http://paradigmaseducativosuft.blogspot.com.es/2011/05/figura-1.html

15. García Gómez, Ana María. (diciembre 2009): ¿Cómo nos influye la herencia y el ambiente? *Contribuciones a las Ciencias Sociales*, recuperado el 17 de octubre de 2019, de www.eumed.net/rev/cccss/06/amgg.htm

16. Garcia-Allen, Jonathan. (julio 28, 2015). *Consejos para dejar de pensar en lo que los demás piensen de ti*. Recuperado el 15 de noviembre de 2019, de https://psicologiaymente.com/psicologia/consejos-dejar-de-pensar-demas-piensen-de-ti

17. Garcia-Allen, Jonathan. (julio 28, 2015). *Validación emocional: 6 consejos básicos para mejorarla.* Recuperado el 14 de noviembre de 2019, de https://psicologiaymente.com/psicologia/validacion-emocional-mejorarla

18. Garcia-Allen, Jonathan. (junio 9, 2015). *Estado de Flow (o Estado de Flujo): cómo llevar tu rendimiento al máximo.* Recuperado el 26 de noviembre de 2019, de https://psicologiaymente.com/psicologia/estado-de-flow-flujo-rendimiento

19. Garcia-Allen, Jonathan. (noviembre 3, 2015). *Tipos de motivación: las 8 fuentes motivacionales.* Recuperado el 21 de noviembre de 2019, de https://psicologiaymente.com/psicologia/tipos-de-motivacion

20. Gestión. (septiembre 20, 2017). *15 habilidades de un líder con inteligencia emocional (EQ).* Recuperado el 04 de diciembre de 2019, de https://gestion.pe/tendencias/15-habilidades-lider-inteligencia-emocional-eq-143851-noticia/?foto=3

21. Goleman, Daniel. (2012). *Inteligencia emocional*. Kairos. España.

22. Gomez, Juan D. (2015). *El Lenguaje de los Colores: El Método para entender a la gente*. THT editorial. Bogotá, Colombia.

23. González, María. (abril 19, 2018). *Temperamentos del ser humano: los 4 tipos y sus características.* Recuperado 8 de noviembre de 2019, de

    https://laguiafemenina.com/psicologia/temperamentos-humano

24. Hornstein, Luis H. (2011). Autoestima e identidad: narcisismo y valores sociales. Fondo de Cultura Económica. México.

25. Jéssyca Enríquez Gamarra. *La inteligencia emocional en el aula*. Monografía en línea, consultada el 3 de diciembre de 2019, en

    https://www.emagister.com/uploads_courses/Comunidad_Emagister_64862_64862.pdf

26. La Ruta de Dulcinea, Coaching Holístico. (noviembre 13, 2015). *Los cuatro elementos.* Recuperado el 7 de noviembre de 2019, de https://larutadedulcinea.com/los-cuatro-elementos/

27. Marta Guerri. (septiembre 2016). *16 tipos de personalidad, ¿cuál es la tuya?* Recuperado el 31 de octubre de 2019, de https://www.psicoactiva.com/blog/16-tipos-personalidad-la-tuya/

28. Martos Silván, Cinta. (mayo 2015). *Los 9 Tipos de Motivación según la Psicología.* Recuperado el 21 de noviembre de 2019, de https://www.lifeder.com/tipos-de-motivacion/

29. Martos Silván, Cinta. (mayo 2015). *Tipos de temperamento del ser humano y características.* Recuperado 1 de noviembre de 2019, de https://www.lifeder.com/tipos-de-temperamento/

30. McLeod, Saul A. (2018, May 21). Maslow's hierarchy of needs. Recuperado el 24 de noviembre de 2019 de https://www.simplypsychology.org/maslow.html

31. Molina, Xavier. (noviembre 3, 2015). *Las 10 claves para motivarse a uno mismo.* Recuperado el 26 de noviembre de 2019, de https://psicologiaymente.com/psicologia/claves-motivarse-motivacion

32. Montes, Kenia. (enero 10, 2017). *La inteligencia emocional en las aulas y fuera de ellas.* Recuperado el 04 de diciembre de 2019, de http://keniamontesformacion.com/inteligencia-emocional-en-las-aulas/

33. *Ojeda, Cesar. (junio 2, 2015). La indefensión aprendida: ahondando en la psicología de la víctima.* Recuperado el 14 de noviembre de 2019, de https://psicologiaymente.com/psicologia/indefension-aprendida

34. Pinillos. José Luis (1977). *Principios de psicología.* Alianza Universal. España. p. 503

35. Pradas Gallardo, Claudia. (octubre 31, 2018). *Tipos de motivación en psicología: definición y ejemplos.* Recuperado el 21 de noviembre de 2019, de https://www.psicologia-online.com/tipos-de-motivacion-en-psicologia-definicion-y-ejemplos-4144.html

36. Psicoactiva. (septiembre 2016). *Los 4 tipos de temperamento humano*. Recuperado el 10 de noviembre de 2019, de https://www.psicoactiva.com/blog/los-4-tipos-temperamento-humano/

37. Quintanilla Madero, Beatriz. (2003). *Personalidad Madura: temperamento y carácter.* Publicaciones Cruz O. S.A. México. pp. 35-40

38. Rodríguez Emiliana, Leandro Chernicoff, Alejandra Jiménez, Daniela Labra, Mateo Barkovich. (2019). Educar desde el bienestar: Competencias socioemocionales para el aula y la vida. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA. México.

39. Ross, Martin. (2013). *El Mapa de la Autoestima*. Editorial Dunken. Argentina

40. Sosa, Monserrat. (octubre 2015). *8 reglas de oro para generar empatía.* Recuperado el 02 de diciembre de 2019, de http://crecimiento-personal.innatia.com/c-mejorar-las-relaciones/a-6-reglas-de-oro-para-generar-empatia-7131.html

41. Thomen Bastardas, Marta. (mayo 23, 2019). *Los 5 tipos de autoestima y sus características.* Recuperado el 20 de noviembre de 2019, de https://www.psicologia-online.com/los-5-tipos-de-autoestima-y-sus-caracteristicas-4594.html

42. THT the talent system. (Octubre 12, 2016). *La teoría de los temperamentos y el método de los colores.* Recuperado el 5 de noviembre de 2019, de https://tht.company/seleccion-desarrollo-alineacion-de-talento-humano/

43. Tobio, C. *Política y Sociedad. (2008*), Vol. 45 Núm.2: p. 7-11 citado de HAKIM, CATHERINE (2005) *Modelos de familia en las sociedades modernas. Ideales y realidades*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.

44. Unción de lo alto. (enero 2011). *Los cuatro temperamentos básicos del ser humano***.** Recuperado el 10 de noviembre de 2019 de https://unciondeloalto.jimdo.com/ense%C3%B1anzas-biblicas/los-4-temperamentos-basicos/

45. Valdés Herrera, Clemente. (octubre 7, 2016) *Motivación, concepto y teorías principales.* Recuperado 23 de noviembre de 2019 de https://www.gestiopolis.com/motivacion-concepto-y-teorias-principales/

Doroteo Luna Castañeda

46. Villagran, Olimpia. (8 de octubre de 2016). *Descubre cuál de las 16 personalidades tienes según la Psicología.* Recuperado el 21 de octubre de 2019, de https://culturacolectiva.com/estilo-de-vida/descubre-cual-de-las-16-personalidades-tienes-segun-la-psicologia

47. Woolfolk, Anita (2006). *Psicología Educativa* (Novena edición). Pearson Educación. p. 669.

UNIDAD II. APRENDER A PENSAR

1. Calderón, Grecia. (marzo 14, 2019). *Pensamiento creativo.* Recuperado el 23 de diciembre de 2019, de https://www.euston96.com/pensamiento-creativo/
2. Castillero Mimenza, Oscar. (diciembre 31, 2019). *¿Qué es el pensamiento crítico y cómo desarrollarlo?* Recuperado el 3 de enero de 2020 de https://psicologiaymente.com/inteligencia/pensamiento-critico
3. Clerc, Oliver. (2005). *La rana en una cazuela con agua: ¿estamos ya medio hervidos?* Editions Lattés. Trad. J.A. Bravo. Maeva (2007). España.
4. Comunidad Maternidad Continuum. "*5 juegos de mesa que ayudan a aprender matemáticas*". Recuperado el 20 de diciembre de 2019, de https://www.maternidadcontinuum.com/2015/02/5-juegos-de-mesa-que-ayudan-a-aprender-matematicas/.
5. Conceptodefinicion.de, Redacción. (Última edición 18 de julio del 2019). *Definición de Aprender*. Recuperado de: https://conceptodefinicion.de/aprender/. Consultado el 17 de diciembre del 2019.
6. Conceptodefinicion.de, Redacción. (Última edición 18 de julio del 2019). *Definición de Pensamiento*. Recuperado de: https://conceptodefinicion.de/pensamiento/. Consultado el 19 de diciembre del 2019.
7. EcuRed. (2019, agosto 30). *Pensamiento sistémico*. Consultado en enero 17, 2020 en https://www.ecured.cu/index.php?title=Pensamiento_sist%C3%A9mico&oldid=3534730.
8. Ecured. (julio 13, 2011). "*Pensamiento lógico".* Recuperado el 20 de diciembre de 2019, de https://www.ecured.cu/Pensamiento_l%C3%B3gico.
9. El Educador. (noviembre 2008). *Pensamiento crítico*. Grupo Editorial Norma.
10. FOCO. (noviembre 12, 2018). *Elementos del pensamiento crítico.* Recuperado el 3 de enero de 2020 de http://www.revistafoco.com.py/2018/11/12/elementos-del-pensamiento-critico/.
11. García Calvo, Irene. (septiembre 23, 2017). *Pensamiento creativo: Qué es, ejemplos, características y 10 ejercicios.* Recuperado el 23 de diciembre de 2019, de https://blog.cognifit.com/es/pensamiento-creativo/.
12. Hola. (enero 20, 2015). *Los ciegos y el elefante*. Consultado el 20 de enero de 2020, disponible en http://necesitodetodos.org/2015/02/los-ciegos-y-el-elefante-cuento/
13. Josephson, John R. y Susan G. Josephson. (1996). *Abductive inference: computation, philosophy, technology*. Cambridge University Press. New York, U.S.A.

14. . Leyes de Inferencia lógica

15. Martinez, Jonny (agosto 3, 2018). "*Pensamiento sistémico*". Consultado el 16 de enero de 2020, de https://www.liderazgoymercadeo.co/pensamiento-sistemico/

16. Osorio Gomez, Juan Carlos. (2007). "*Introducción al pensamiento sistémico*". Programa Editorial Universidad del Valle. Colombia.

17. Napolitano, Antonio. (1989). *Lógica Matemática*. Editorial Biosfera. Caracas, Venezuela.

18. Palma Serrano, Maria del Carmen. (diciembre 12, 2014). *Sinopsis del libro «La Quinta Disciplina»*. Recuperado el 17 de enero de 2020, de https://www.gestiopolis.com/sinopsis-del-libro-la-quinta-disciplina/

19. Pérez Porto, Julián y Ana Garde. ((2015). *Definición de razonamiento deductivo*. Consultado el 22 de enero de 2020, de https://definicion.de/razonamiento-deductivo/

20. Pérez Porto, Julián y Ana Garde. ((2015). *Definición de razonamiento inductivo*. Consultado el 22 de enero de 2020, de https://definicion.de/razonamiento-inductivo/

21. Perez Porto, Julián y Maria Merino. (2008). *Definición de pensamiento crítico*. Consultado el 31 de diciembre de 2019. Disponible en https://definicion.de/pensamiento-critico/.

22. Quispe Paco, Marcos. (marzo 21, 2014). MathLogic Videos: Leyes de la *Inferencia lógica*. Universidad Autónoma Gabriel René Moreno, Santa Cruz Bolivia. https://www.youtube.com/watch?v=OuHYh1Xw5no; https://www.youtube.com/watch?v=s7_mWDTgYy4; https://www.youtube.com/watch?v=LtzqoInTzvE; https://www.youtube.com/watch?v=yWBQN1dhUlU; https://www.youtube.com/watch?v=ij_J73Uc43c.

23. Raffino, Maria Estela. (11 de diciembre de 2019) "*¿Qué es el pensamiento sistémico?"* Consultado el 16 de enero de 2020. Disponible en https://concepto.de/pensamiento-sistemico/

24. Raffino, María Estela. (diciembre 4, 2019). *"Pensamiento"*. Consultado el 30 de diciembre de 2019. Disponible en https://concepto.de/pensamiento/.

25. Raffino, María Estela. Argentina. *"Pensamiento Creativo"*. *Concepto.de*. Consultado: 23 de diciembre de 2019. Disponible en: https://concepto.de/pensamiento-creativo/.

26. Raffino, María Estela. Argentina. *"Pensamiento Lógico"*. *Concepto.de*. Consultado: 20 de diciembre de 2019. Disponible en: https://concepto.de/pensamiento-logico/.

27. Richard, Paul y Linda Elder. (2003). *La Mini-Guía para el Pensamiento Crítico Conceptos y Herramientas*. PDF. Fundación para el pensamiento crítico. Consultado el 3 de enero de 2020. Disponible en https://www.criticalthinking.org/resources/PDF/SP-ConceptsandTools.pdf.

28. Rubin, Marty. (1987). *The boiled frog syndrome: a novel of love, sex and politics*. Alyson Publications, Inc.U.S.A.

29. Senge, Peter M. (2010). *La quinta disciplina: el arte y la práctica de la organización abierta al aprendizaje*. Trad. Carlos Gardini. Argentina.

30. Significados.com. (abril 14, 2017). "*Pensamiento sistémico*". Consultado el 16 de enero de 2020. Disponible en https://www.significados.com/pensamiento-sistemico/

31. Significados.com. (agosto 21, 2015). "*Conclusión*". Consultado el 24 de enero de 2020. Disponible en https://www.significados.com/conclusion/

32. Significados.com. (marzo 27, 2016). "*Axioma"*. Consultado el 24 de enero de 2020. Disponible en https://www.significados.com/axioma/

UNIDAD III: APRENDER A APRENDER

1. *Adaptación curricular*. (febrero 9, 2020). Wikipedia, La enciclopedia libre. Consultado el 11 de febrero de 2020. Disponible en https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Especial:Citar&page=Adaptaci%C3%B3n_curricular&id=123410629

2. Alonso Martin, Maria del Cristo. (2010). *Variables del aprendizaje significativo para el desarrollo de las competencias básicas*. Tenerife, España.

3. Arenas, Barbs. (abril 26, 2019). *Apuntes perfectos: Mapas conceptuales*. Video. Youtube. Consultado el 11 de abril de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=jT9TS3VzkFo

4. AulaPlanteta. (noviembre 3, 2014). *Diez consejos para aplicar el aprendizaje colaborativo en el aula*. Sitio web. Aulaplaneta. Consultado el 16 de febrero de 2020. Disponible en https://www.aulaplaneta.com/2014/11/03/recursos-tic/diez-consejos-para-aplicar-el-aprendizaje-colaborativo-en-el-aula/

5. Ausubel, David P. y otros (1983, 9na. reimp. 1996). *Psicología Educativa: un punto de vista cognoscitiva*. Trillas. México.

6. Avila Luna, Patricia. (diciembre 19, 2009). *La importancia de la Retroalimentación en los procesos de evaluación: Una revisión del estado del Arte*. PDF. Universidad del Valle de México. Campus Querétaro. Consultado el 11 de marzo de 2020. Disponible en http://www.universidadcies.com/wp-content/uploads/2017/06/Avila_retroalimentacion.pdf

7. Azorín Abellán, Cecilia Ma. (2018). *El método de aprendizaje cooperativo y su aplicación en las aulas*. Perfiles Educativos. PDF. Vol. XL. No. 161. IISUE. UNAM. p.184. Consultado el 12 de febrero de 2020. Disponible en https://www.iisue.unam.mx/perfiles/descargas/pdf/2018-161-181-194

8. Barrows, H.S. (1986). *A Taxonomy of problem-based learning methods, in Medical Education*. Citado por Servicio de Innovación Educativa de la Universidad Politécnica de Madrid. *Aprendizaje Basado en Problemas*. PDF. Consultado el 16 de febrero de 2020. Disponible en https://innovacioneducativa.upm.es/guias/Aprendizaje_basado_en_problemas.pdf. p. 4

9. Burton, Josh. (2005). Video: 7:49. "*The potter"*. Savannah College of Art and Design. Consultado el 31 de enero de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=Pz4vQM_EmzI

10. Buzan, Anthony P. (1996). E*l libro de los Mapas Mentales: cómo utilizar al máximo las capacidades de la mente*. Urano. México. p. 69.

11. Castañeda Quintero, Linda y Jordi Adell Segura (2010). "*Los Entornos Personales de Aprendizaje (PLEs): una nueva manera de entender el aprendizaje*". Video: PLE Entornos Personales de Aprendizaje: 8:09 min. Consultado el 15 de marzo de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=MPUlHtYfSzA

Doroteo Luna Castañeda

12. COMPETENCIAS DEL SIGLO 21. (s.f.). *Aprender a aprender*. COMPETENCIAS DEL SIGLO 21. Consultado el 31 de enero de 2020. Disponible en http://www.fod.ac.cr/competencias21/index.php/principios-de-ensenanza-y-aprendizaje/14-competencias/fichas/9-aprender-a-aprender#.XjSC9Uf0nIW
13. Concepto.de. (julio, 2012). *Concepto de hábitos de estudio*. Deconceptos.com. Consultado el 17 de febrero de 2020. Disponible en https://deconceptos.com/ciencias-sociales/habitos-de-estudio
14. Definicion.mx. (diciembre 22, 2015). "*Aprender*". Editorial Definicion.mx. Consultado el 30 de enero de 2020. Disponible en https://definicion.mx/aprender/
15. Definicion.org. (s.f.). "*Definición de aprendizaje significativo*". Consultado el 4 de febrero de 2020. Disponible en https://definicion.org/aprendizaje-significativo
16. Di Bernardo, Juan José y María del Carmen Gauna Pereira. (2005). "*Determinación de los 'estilos de aprendizaje' de los estudiantes de bioquímica como paso inicial en la búsqueda de un aprendizaje significativo*". Comunicaciones Científicas y Tecnológicas. Universidad Nacional del Nordeste. Resumen D-016. Consultado el 4 de febrero de 2020. Disponible en http://files.procesos.webnode.com/200001317-25783276c2/ea10.pdf
17. Diez Gutiérrez, Enrique Javier. (s.f.) *Los mapas conceptuales*. Sitio web. Universidad de Leon. Consultado el 6 de abril de 2020. Disponible en http://educar.unileon.es/Antigua/Didactic/Mapas.htm
18. Duarte Duarte, Jakeline. (2003). AMBIENTES DE APRENDIZAJE: UNA APROXIMACIÓN CONCEPTUAL. Revista Estudios Pedagógicos, núm. 29. Universidad Austral de Chile. Consultada el 14 de abril de 2020. Disponible en https://www.redalyc.org/pdf/1735/173514130007.pdf
19. Duch, Barbara. (1996). Problems: *A Key Factor in PBL*. Center for Teaching Effectiveness. Sitio Web. Consultado el 16 de febrero de 2020. Disponible en http://www1.udel.edu/pbl/cte/spr96-phys.html
20. Duran Gisbert, David y otros (junio, 2015). *Tutorías entre iguales, del concepto a la práctica en las diferentes etapas educativas*. InterCambios, Vol. 2, No. 1.
21. Educatutos. (agosto 2, 2018). *Mapa conceptual: 5 pasos para hacerlo bien*. Video. Youtube. Consultado el 11 de abril de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=eSA0ekcIKjU
22. Federación de Enseñanza de CC.OO. de Andalucía. (mayo, 2010). *Aprendizaje cooperativo*. Temas para la educación: revista digital para profesionales de la enseñanza. No. 8. Consultada el 12 de febrero de 2020. Disponible en https://www.feandalucia.ccoo.es/docu/p5sd7180.pdf
23. Flipped Learning Network (FLN). (2014). *The Four Pillars of F-L-I-P™*. PDF. Consultado el 10 de marzo de 2020. Disponible en https://flippedlearning.org/definition-of-flipped-learning/
24. Fredy Wompner y Fernández Montt, René. (enero 2007). "*Aprender a aprender. Un método valioso para la educación superior*". Observatorio de la Economía Latinoamericana. Revista académica de economía No. 72, ISSN 1696-8352. Consultada el 30 de enero de 2020. Disponible en http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cl/2007/fwrf-aprender.htm
25. García Bartolomé, Pablo. (agosto 23, 2016). *10 estrategias para aprender cualquier cosa más rápido ¡Así funciona tu cerebro!* Sitio web. CogniFit: Salud, Cerebro y Neurociencia.

Consultado el 18 de febrero de 2020. Disponible en https://blog.cognifit.com/es/aprender-mas-rapido-estrategias/

26. García de Montes, Zoraida y Laura Montes García. (2002). *Mapas Mentales paso a paso*. Alfaomega. México.
27. Gonzalez Garcia, Raul (2015). *Manual de emergencia para agentes de cambio educativo*. Ediciones Granica. México.
28. Guido Williamson, Luisa. (2012). *Aprender a aprender*. Red Tercer Milenio S.C. México. p.35.
29. Haykal, Izzat. (mayo 15, 2017). *Aprendizaje colaborativo: ¿qué es y cuáles son sus beneficios?* Sitio web. Psicología y mente. Consultado el 14 de febrero de 2020. Disponible en https://psicologiaymente.com/desarrollo/aprendizaje-colaborativo
30. Hernandez Castro, Daniel David. (2015). "*Una reflexión sobre el aprendizaje significativo*". Escritos en la Facultad No. 109. Reflexión Pedagógica. Edición III. Ensayos de estudiantes de la Facultad de Diseño y Comunicación. Universidad de Palermo; Argentina.
31. Lara Villanueva, Rosamary. (enero-marzo, 2005). *El aprendizaje cooperativo: un modelo de intervención para los programas de tutoría escolar en el nivel superior*.PDF. Revista de la Educación Superior. Vol. XXXIV. No. 133. ANUIES. México. pp. 94-95. Consultado el 12 de febrero de 2020. Disponible en https://www.redalyc.org/pdf/604/60411915008.pdf
32. Larrea V., Sole. (s.f.). *Enemigos del aprendizaje: Una visión inicial del Coaching y la vida*. PDF. Empresas de escuelas. Universidad San Francisco de Quito. Consultado el 18 de febrero de 2020. Disponible en https://www.usfq.edu.ec/sobre_la_usfq/servicios/educacion/escuela_de_empresas/Documents/articulos/ENEMIGOS%20del%20Aprendizaje-Sole%20Larrea%20V.pdf
33. Learning City. The Gust. (marzo 21, 2016). *El mapa conceptual*. Video. Youtube. Consultado el 11 de abril de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=VTJAA2LR0TI
34. Lizana, Beatriz, (julio 12, 2017). "*6 claves para aprender a aprender*". Guia de orientación de emagister. Consultada el 31 de enero de 2020. Disponible en https://www.emagister.com/blog/6-claves-para-aprender-aprender/
35. Lucidchat Español. (junio 14, 2018). *Como crear un mapa conceptual*. Video. Youtube. Consultado el 11 de abril de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=q4QywyLYWrA&feature=emb_logo
36. Lucidchat. (s.f.) *Qué es un mapa conceptual*. Sitio web. Lucidchart. Consultado el 5 de abril de 2020. Disponible en https://www.lucidchart.com/pages/es/que-es-un-mapa-conceptual
37. Mapaconceptual.online. (s.f.) *Tipos de mapas conceptuales*. Sitio web. Mapaconceptual.online. consultado el 7 de abril de 2020. Disponible en https://mapaconceptual.online/tipos-de-mapas-conceptuales/
38. Meister. (2020). *Mapas Mentales en Línea: todo comienza con una idea*. Sitio web. Mindmeister.com. consultado el 23 de marzo de 2020. Disponible en https://www.mindmeister.com/es/?r=130
39. Mendoza, Ivan. (agosto 15, 2013). *¿Qué es el aprendizaje colaborativo?* Universidad Tecnológica Latinoamericana en línea. Consultado el 14 de febrero de 2020. Disponible en https://www.utel.edu.mx/blog/10-consejos-para/que-es-el-aprendizaje-colaborativo/

40. Moneo, Nuria. (enero 3, 2014). *Métodos de enseñanza: aprendizaje cooperativo*. Video en youtube.com. Consultado el 20 de febrero de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=0mwDRiyb8GM

41. Multimodalidad. (oct. 28, 2014). *¿Qué es un mapa conceptual y como se elabora?* Video. Youtube. Universidad Autónoma del Estado de Morelos (UAEM). Consultado el 11 de abril de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=q8fvXaUX5f4&t=206s

42. Natalia y Marcos. (agosto 14, 2018). *¿Qué es lo que lleva un mapa mental?* Sitio web. Emowe.com. consultado el 19 de marzo de 2020. Disponible en https://emowe.com/mapas-mentales/que-es-lo-que-lleva-un-mapa-mental/

43. Novak, Joseph D. y Alberto J. Cañas. (septiembre 28, 2009). *¿Qué es un Mapa Conceptual?* Sitio web. Cmap. Consultado el 5 de abril de 2020. Disponible en https://cmap.ihmc.us/docs/mapaconceptual.php

44. Ontoria Pena, Antonio y otros. (2005). *Los mapas conceptuales en el aula*. Magisterio del Rio de la Plata. Argentina.

45. Prieto Navarro, Leonor. (2006). *Aprendizaje Activo en el aula universitaria: el caso del aprendizaje basado en problemas*. Miscelánea Comillas. Vol. 64. Núm. 124. p. 187. Consultado el 16 de febrero de 2020. Disponible en https://www.academia.edu/35347294/APRENDIZAJE_ACTIVO_EN_EL_AULA_UNIVERSITARIA_EL_CASO_DEL_APRENDIZAJE_BASADO_EN_PROBLEMAS

46. psicopedagogia.com. (s.f.). "*Definición de aprender a aprender*". Consultado el 31 de enero de 2020. Disponible en https://www.psicopedagogia.com/definicion/aprender%20a%20aprender

47. psicopedagogia.com. (s.f.). "*Definición de aprender a aprender*". Consultado el 31 de enero de 2020. Disponible en https://www.psicopedagogia.com/definicion/aprender%20a%20aprender

48. Raffino María Estela. (noviembre 29, 2019). "*Aprendizaje*". Concepto.de. Consultado el 31 de enero de 2020. Disponible en https://concepto.de/aprendizaje-2/

49. Rafino, María Estela. (diciembre 11, 2019). *Mapa Mental*. Sitio web. Concepto.de. consultado el 17 de marzo de 2020. Disponible en https://concepto.de/mapa-mental/

50. Ramos C., Maria G. (s.f.). *Mapas conceptuales y paisajes mentales*. Ponencia. PDF. Universidad de Carabobo. Venezuela. Consultada el 10 de abril de 2020. Disponible en https://studylib.es/doc/7789485/mapas-conceptuales-y-paisajes-mentales.#

51. Rodriguez Sanchez, Carlos Javier. (2005). *Ambiente de aprendizaje colaborativo en comunidades artístico-pedagógicas*. Universidad Complutense de Madrid. Tesis Doctoral. PDF. Consultada 16 de febrero de 2020. Disponible en https://eprints.ucm.es/33063/1/T36369.pdf

52. Rodriguez Sanchez, Carlos Javier. (julio 11, 2016). *Aprendizaje Colaborativo*. Sitio web. Inded21. Consultado el 17 de febrero de 2020. Disponible en https://ined21.com/ocho-puntos-clave-del-aprendizaje-colaborativo/

53. Rodriguez Vite, Higor. (julio 5, 2014). *Ambientes de aprendizaje*. HTML. *Ciencia Huasteca Boletín Científico De La Escuela Superior De Huejutla.* Vol. 2, Núm. 4. Consultado el 13 de abril de 2020. Disponible en https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/huejutla/article/view/1069/4776

54. Roncancio, Mauricio. (diciembre 13, 2012). *Mapas Mentales Digitales*. Sitio web. Eduteka. Universidad ICESI. Colombia. Consultado el 17 de marzo de 2020. Disponible en http://eduteka.icesi.edu.co/proyectos.php/2/14814

55. Sanfeliciano, Alejandro. (mayo 31, 2019). "*Aprendizaje significativo: definición y características*". Consultado el 4 de febrero de 2020. Disponible en https://lamenteesmaravillosa.com/aprendizaje-significativo-definicion-caracteristicas/

56. Significados.com. (diciembre 14, 2019). "*Aprendizaje*". Consultado el 31 de enero de 2020. Disponible en https://www.significados.com/aprendizaje/

57. Significados.com. (febrero 6, 2018). "*Aprender*". Consultado el 30 de enero de 2020. Disponible en https://www.significados.com/aprender/

58. Small Gary y Gigi Vorgan. (2009). *El cerebro digital: como las nuevas tecnologías están cambiando nuestra mente*. Urano Ediciones. Barcelona, España.

59. Sosa, Victor. (octubre 15, 2015). *Enemigos del aprendizaje*. GMCoaching GMC. Consultado el 18 de febrero de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=J3UPaxOShhA

60. Suárez Guerrero, Cristóbal. (enero 23, 2012). *¿Por qué tan solo? Dimensiones del aprendizaje cooperativo*. Educación y virtualidad. Blog. Consultado el 12 de febrero de 2020. Disponible en http://educacion-virtualidad.blogspot.com/2012/01/por-que-tal-solo-dimensiones-del.html

61. Tecnológico de Monterrey. (2010). *Ventajas del Aprendizaje Colaborativo*. Sitio web. Tecnológico de Monterrey. Consultado el 14 de febrero de 2020. Disponible en http://sitios.itesm.mx/va/dide2/tecnicas_didacticas/ac/ventajas.htm

62. Tecnológico de Monterrey. (s.f.). *Aprendizaje Basado en Problemas: técnicas didácticas*. PDF. Programa de desarrollo de habilidades docentes. Tecnológico de Monterrey. Consultado el 16 de febrero de 2020. Disponible en http://www.itesca.edu.mx/documentos/desarrollo_academico/Metodo_de_Aprendizaje_Basado_en_Problemas.pdf

63. TuGimnasiaCerebral. (2014-2019). *Cómo hacer un Mapa Mental. Explicado paso a paso*. Tu Gimnasia Cerebral. Sitio web. Consultado el 24 de marzo de 2020. Disponible en http://tugimnasiacerebral.com/mapas-conceptuales-y-mentales/como-hacer-un-mapa-mental-explicado-paso-a-paso

64. Ucha, Florencia. (julio, 2012). *Definición de aprender*. Consultado el 30 de enero de 2020. Disponible en https://www.definicionabc.com/comunicacion/aprender.php

65. UNESCO. (junio, 2017). *Herramientas de Formación para el Desarrollo Curricular: Aprendizaje Personalizado*. PDF. UNESCO. Consultado el 4 de marzo de 2020. Disponible en https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000250057_spa

66. Universia. (septiembre 4, 2015). *¿Qué es el Aprendizaje Basado en Problemas?* Sitio web. Universia. Consultado el 16 de febrero de 2020. Disponible en https://noticias.universia.com.do/educacion/noticia/2015/09/04/1130832/aprendizaje-basado-problemas.html

67. Universidad de Autónoma de Barcelona. (2016). *Aprenentatge entre iguals. Métodos de aprendizaje cooperativo*. Sitio web de la Universidad Autónoma de Barcelona. Consultado el 20 de febrero de 2020. Disponible en http://grupsderecerca.uab.cat/grai/es/content/m%C3%A9todos-de-aprendizaje-cooperativo

68. Vargas Beltran, Gladys Milena. (junio 2, 2017). *El aprendizaje basado en problemas: una metodología basada en la vida real*. Sitio web. Magisterio.com.co. Consultado el 16 de febrero de 2020. Disponible en https://www.magisterio.com.co/articulo/el-aprendizaje-basado-en-problemas-una-metodologia-basada-en-la-vida-real

69. Vignoni, Alberto. (marzo 10, 2016). *Enemigos del aprendizaje. Identifíquese con algunos*. Video. Consultado el 18 de febrero 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=qG1UkVcO2P8

70. Wnet Education. (2004). *What are cooperative and collaborative learning?* Sitio web. Educational Broadcasting Corporation. Consultado el 14 de febrero de 2020. Disponible en https://www.thirteen.org/edonline/concept2class/coopcollab/index.html

71. Yegny. (diciembre 3, 2009). *¿Qué entendemos por ambiente de aprendizaje?* Blog. Ambientes de aprendizaje. Consultado el 13 de abril de 2020. Disponible en https://yegny.wordpress.com/

IV. APRENDER A COMUNICARSE

1. (2019). "*Ambigüedad*". Enciclopedia de ejemplos. Sitio web. Consultado el 5 de junio de 2020. Disponible en https://www.ejemplos.co/20-ejemplos-de-ambiguedad/

2. (julio 1, 2016). *Fidelidad*. Significados.com. consultado el 28 de mayo de 2020. Disponible en https://www.significados.com/fidelidad/

3. Anguiano Lopez Paliza, Maria Luz; Jesus Caos Huerta Rodriguez, Jaime Aline Ibarra Sepúlveda y Karla Almazán Olachea. (2014). *Manual básico para la escritura de ensayos*. PDF. p.27. Serie Lenguaje, educación e innovación. Fundación sm. Puebla, Pue. México. Consultado el 7 de julio de 2020. Disponible en http://ideamex.com.mx/sites/default/files/pdf/manual_basico_para_escritura.pdf

4. Argudín, Yolanda y María Luna. (1998). *Los trabajos escritos*. Universidad Iberoamericana. México. p. 61

5. Argudín, Yolanda y María Luna. (2007). *Aprender a pensar leyendo bien*. Paidós. México.

6. Argudín, Yolanda y María Luna. (julio-diciembre, 1994). *Habilidades de lectura a nivel superior*. PDF. Sinéctica. Revista Electrónica de Educación. ITESO. Universidad Jesuita de Guadalajara. p.11. consultada el 16 de junio de 2020. Disponible en https://sinectica.iteso.mx/index.php/SINECTICA/article/view/531/524

7. Ariza Ramirez, Francisco J. y Juan Manuel Ariza R. (2014). *Comunicación y atención al cliente*. McGraw-Hill Interamericana de España S.L. España.

8. Biblioteca Universitaria. (2015). *Como elaborar un trabajo académico*. PDF. Universidad de Alicante. Competencias Informáticas e Informacionales (CI2). Consultado el 22 de junio de 2020. Disponible en https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/56506/1/ci2_intermedio_2015-16_Como_elaborar_Trabajo_Academico.pdf

9. Briceño V., Gabriela. (enero 25, 2019). *Comunicación oral*. Sitio web. Euston96. Consultado el 19 de abril de 2020. Disponible en https://www.euston96.com/comunicacion-oral/

10. Camba, Maria Elena. (s.f.). Te*xto expositivo. Características del texto expositivo y consideraciones didácticas*. Sitio web. Idóneos. Formación docente. Consultado el 22 de mayo

de 2020. Disponible en https://formacion-docente.idoneos.com/didactica_de_la_lengua/tipos_de_textos/texto_expositivo/

11. Camps, Diego. (2007). *El artículo científico: Desde los inicios de la escritura al IMRYD*. PDF. Archivos de Medicina, año/vol. 3, numero 005. Madrid, España. Consultado el 12 de julio de 2020. Disponible en https://www.redalyc.org/pdf/503/50330503.pdf
12. Canel, Maria José. (2008). Comunica*ción Política. Una guía para su estudio y práctica*. Editorial Tecnos, Madrid. España. p. 27.
13. Cañedo Guichard, Ana Paula. (octubre 9, 2014). *10 consejos básicos de redacción*. Sitio web. Profesionistas. Consultado el 30 de abril de 2020. Disponible en https://profesionistas.org.mx/10-consejos-basicos-de-redaccion/
14. Cañón Vega, Nora. (2002). *Guía para la elaboración y presentación de trabajos escritos*. PDF. Consultado el 5 de julio de 2020. Disponible en https://www.academia.edu/34956371/Gu%C3%ADa_para_la_elaboraci%C3%B3n_y_presentaci%C3%B3n_de_trabajos_escritos_GU%C3%8DA_PARA_LA_ELABORACI%C3%93N_Y_PRESENTACI%C3%93N_DE_TRABAJOS_ESCRITOS_UNIVERSIDAD_DE_LA_SALLE
15. Cardenas Garcia, Jaime. (2015). *Los argumentos jurídicos y las falacias*. PDF. Universidad Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Jurídicas. p. 192. Consultado el 9 de junio de 2020. Disponible en http://biblioteca.asesoria.gba.gov.ar/redirect.php?id=4820
16. Casanova, Carolina. (agosto 2, 2011). *Proximidad o lejanía personal*. Sitio web. Mujeres.elsalvador.com. Consultado el día 9 de mayo de 2020. Disponible en http://mujeres.elsalvador.com/mj/cache/56/_MJ_NOTA_NOTA_GENERICA_ASP_IDCAT_22093_IDART_6020820.aspx
17. Castañeda Quintero, Linda. (septiembre 5, 2012). *Diseño de presentaciones visuales*. Video. Consultado el 13 de mayo de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=fC42989F0fw
18. Castellino, Belen. (noviembre 14, 2014). *Los gestos y su significado*. Sitio web. Infobae. Consultado el día 6 de mayo de 2020. Disponible en https://www.infobae.com/2014/11/14/1608890-los-gestos-y-su-significado/
19. Castillero Mimenza, Oscar. (mayo 22, 2019). *Los 20 tipos de lectura más importantes*. Sitio web. Psicología y Mente. Consultado el 16 de mayo de 2020. Disponible en https://psicologiaymente.com/psicologia/tipos-de-lectura
20. Castillo, Isabel. (octubre 10, 2017). *Las 7 características de la exposición oral más importantes*. Sitio web. Consultado el 14 de mayo de 2020. Disponible en https://www.lifeder.com/caracteristicas-exposicion-oral/
21. Daniela Diana. (s.f.). *Estereotipo*. Sitio web. Trad. del portugués por Adriana Morales. TodaMateria. Consultado el 6 de junio de 2020. Disponible en https://www.todamateria.com/estereotipo/
22. Del Collado L., Paulina y Adam Alberto Vazquez C. (2012). *Textos y visiones del mundo*. PDF. Secretaría de Educación Pública. Consultado el 20 de mayo de 2020. Disponible en http://www.prepaaguascalientes.sep.gob.mx/prepaabierta/archivos/07-Textos%20y%20visiones%20del%20Mundo.pdf
23. Dirección General Académica. (2006). *Manual para la elaboración de trabajos escritos*. Universidad Iberoamericana León. México. p. 22.

Doroteo Luna Castañeda

24. Dominguez de Montoya, Milagro de Maria. (marzo 9, 2020). *Comprensión de la lectura de los estudiantes de educación superior*. PDF. Crea Ciencia Revista Científica. No. 2. pp. 30-32. Consultada el 13 de junio de 2020. Disponible en https://www.camjol.info/index.php/CREACIENCIA/article/view/9255

25. Ejemplos. (marzo 14, 2017). *10 ejemplos de temas de interés para exponer*. Sitio web. Consultado el 14 de mayo 2020. Disponible en https://www.ejemplos.co/10-ejemplos-de-temas-de-interes-para-exponer/

26. Enciclopedia Online. (s.f.). *Comunicación escrita*. Sitio web. Enciclopedia Online.com. Consultado el 16 de mayo de 2020. Disponible en https://enciclopediaonline.com/es/comunicacion-escrita/

27. Forner Navarro, Pau. (junio, 2015). *Todo lo que deberías saber sobre el lenguaje corporal*. Sitio web. Habilidad Social. Consultado el 8 de mayo de 2020. Disponible en https://habilidadsocial.com/el-lenguaje-corporal

28. Gentile Pappalardo, Mariluz. (diciembre 17, 2019). *Sofisma: concepto, tipos, diferencia con falacia, ejemplos*. Sitio web. Lifeder.com. Consultado el 6 de junio de 2020. Disponible en https://www.lifeder.com/sofisma/

29. Gonzalez, Pedro. (abril 2, 2020). *Qué es un texto descriptivo y sus características*. Sitio web. Un profesor. Consultado el 20 de mayo de 2020. Disponible en https://www.unprofesor.com/lengua-espanola/que-es-un-texto-descriptivo-y-sus-caracteristicas-2787.html

30. Gutierrez Castillo, Vicente A. y otros. (20120. *Comunicación oral y escrita I*. Direccion General de Escuelas Preparatorias-UAS. Culiacán, Sin. México. http://uaprepasemi.uas.edu.mx/libros/1er_SEMESTRE/2_Comunicacion_Oral_y_Escrita_I.pdf

31. Harán, Juan Manuel y Federico Garateguy. (2017). *Como hacer presentaciones efectivas*. PDF. Ebook Universia. Descargado el 10 de mayo de 2020. Universia México. pp. 23 – 31. Disponible en https://www.academia.edu/34296667/Como_hacer_presentaciones_efectivas_ebook.

32. Hello! Creatividad. (mayo 24, 2018). *¿Cómo hacer presentaciones efectivas?* Blog H!C. consultado el 14 de mayo de 2020. Disponible en https://hellocreatividad.com/como-hacer-presentaciones-efectivas/

33. Hernandez Lopez, America; María de Lourdes Oliver Conde, Daniel Francisco Dominguez Lopez y Berta Adriana Carvajal Garcia. (2011). *Elaboración de trabajos académicos. Manual del alumno*. PDF. Coordinación Sectorial de Desarrollo Academico. sems. Consultado el 27 de junio de 2020. Disponible en http://www.cecyteo.edu.mx/Nova/Content/Site/Docs/Planes2012-2/ManualTaller3Alumno.pdf

34. Hernandez, Wanda. (mayo 14, 2019). *La comunicación publicitaria*. Sitio web. Subcutáneo Creative. Consultado el 18 de abril de 2020. Disponible en https://www.subcutaneocreative.com/2013/03/concepto-la-comunicacion-publicitaria.html

35. Hidalgo Zurita, Arturo; Ana María Rivera Perez; David Herrerías Guerra y Arturo Mora Alva. (2006). *Manual para la elaboración de trabajos escritos*. Universidad Iberoamericana León. México. p. 22. PDF. Consultado el 28 de mayo de 2020. Disponible en https://fjarabo.webs.ull.es/VirtualDoc/Curso%202010-2011/Fundamentos%20de%20la%20Biomasa%20y%20los%20Biocombustibles/04_Informes/Manual_Presentacion_Trabajos.pdf

Doroteo Luna Castañeda

36. Hidalgo-Capitán, Antonio Luis. (2012). *El ensayo académico: Una guia para la elaboración de ensayos académicos en ciencias sociales*. PDF. p.11 Universidad de Hueva. Consultado el 4 de julio de 2020. Disponible en https://www.academia.edu/8539877/El_ensayo_acad%C3%A9mico._Una_gu%C3%ADa_para_la_elaboraci%C3%B3n_de_ensayos_acad%C3%A9micos_en_Ciencias_Sociales._2012_

37. IPLER. (octubre 2, 2015). *Comprensión de lectura: 5 maneras para comprender mejor los textos*. Sitio web Blog. IPLER. Consultado el 11 de junio de 2020. Disponible en https://blog.ipler.edu.co/comprension-de-lectura-5-maneras-para-comprender-mejor-los-textos

38. León Mejía, Alma Bertha y Frida Gisela Ortiz Uribe. (septiembre-diciembre 2005). *La comunicación escrita en el proceso de enseñanza aprendizaje*. PDF. Revista UPIICSA: tecnología ciencia y cultura. IPN. pp. 4-5. Consultada el 17 de mayo de 2020. Disponible en http://148.204.210.204/revistaupiicsa/39/39-1.pdf

39. Loaeza, Porfirio. (2016). *Manual de buenas prácticas para el desarrollo de la lectoescritura funcional con jóvenes*. PDF. USAID Leer y aprender. Gobierno de la Republica de Guatemala. Ministerio de Educación. pp. 29-30. Consultado el 15 de junio de 2020. Disponible en http://www.usaidlea.org/images/Desarrollo_lectoescritura_funcional_con_j_venes.pdf

40. Lopez Bello, Hector. (2018). *Manual de Lógica Formal para su empleo práctico en el Derecho*. PDF. Tribunal Federal de Justicia Administrativa. p. 308. Consultado el 6 de junio de 2020. Disponible en http://cesmdfa.tfja.gob.mx/manual_logica/pdf/01.pdf

41. Luis Diego Chacón Sandoval y Olivert Bogantes Hidalgo. (2007). *Guia para la elaboración de un ensayo*. PDF. Universidad Católica de Costa Rica. Consultado el 2 de julio de 2020. Disponible en https://cibermemoria.files.wordpress.com/2015/03/guc3ada-para-elaborar-un-ensayo-1.pdf

42. Mari Mut, José A. (2013). *Manual de redacción científica*. PDF. Edicionesdigitales.info. consultado el 11 de julio de 2020. Disponible en http://edicionesdigitales.info/Manual/manual.pdf

43. Media Radio. (s.f.). *La comunicación radiofónica: la voz*. Sitio web. Media Radio. Ministerio de Educación. Gobierno de España. Consultado el 21 de abril de 2020. Disponible en http://recursos.cnice.mec.es/media/radio/bloque2/pag5b.htm

44. Mejorar tu CV. (s.f.). *La comunicación no verbal: los brazos*. Blog. Mejorar tu CV. Consultado el día 8 de mayo de 2020. Disponible en http://www.mejorartucv.com/la-comunicacion-no-verbal-los-brazos/

45. Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. (julio 25, 2007). *Tipologías textuales: exposición*. Sitio web. Ministerio de Educación. España. consultado el 21 de mayo de 2020. Disponible en http://recursos.cnice.mec.es/lengua/profesores/eso2/t2/teoria_1.htm

46. MMB, Blanca. (febrero 15, 2012). *Objetividad y subjetividad en los textos*. Blog Aprendiendo a usar la lengua. Consultado el 2 de junio de 2020. Disponible en http://conociendotulengua.blogspot.com/2012/02/objetividad-y-subjetividad-en-los.html

47. msosa@paihsmonroe.org. (s.f.). *El tono. Literatura y Cultura AP*. Sitio web. Consultado el 2 de junio de 2020. Disponible en https://www.marialiteraturaap.org/15-la-novela-picaresca/28-tono/

48. Muy interesante. (junio 2020). *¿Cómo se fabrica una bomba atómica?* Muy Interesante. Año XXXVII. No. 06. Zinet Televisa.

Doroteo Luna Castañeda

49. Navarro, Joe. (s.f.). Citado por Lenguaje Corporal en "*Lo que los hombros dicen de nosotros*". Sitio web. Consultado el 6 de mayo de 2020. Disponible en http://www.lenguajecorporal.elartedelaestrategia.com/lo_que_los_hombros_dicen_de_nosotros.html#.XrMcPEf0nIV

50. Noguera, Carolina. (mayo 18, 2009). *Técnicas de estudio y estrategias de aprendizaje*. Sitio web. Mailxmail.com. consultado el 22 de abril de 2020. Disponible en http://www.mailxmail.com/curso-tecnicas-estudio-estrategias-aprendizaje/lectura-tipos-ritmo

51. OACDH. (s.f.) *Los estereotipos de género y su utilización*. Sitio web. La Oficina del Alto Comisionado para los Derechos Humanos. Consultado el 6 de junio de 2020. Disponible en https://www.ohchr.org/sp/issues/women/wrgs/pages/genderstereotypes.aspx

52. Ojalvo Mitrany, Victoria. (1994). *Comunicación Educativa*. CEPES. Universidad de la Habana, Cuba. p. 4.

53. Ortega, Enrique. (2004). La comunicación publicitaria. Ediciones Pirámide. Madrid, España. p. 22. PDF Consultado el 19 de abril de 2020. Disponible en https://repositorioinstitucional.ceu.es/handle/10637/2138

54. Ortiz, Juan. (junio 16, 2018). *Ideas principales y secundarias: características y ejemplos*. Sitio web. Lifeder.com. Consultado el 13 de junio de 2020. Disponible en https://www.lifeder.com/ideas-principales-secundarias/

55. Perez Feijoo, Hector M. y otros. (2013). *Comunicación y atención al cliente*. Grado Superior. McGraw Hill. Interamericana de España S. L. España.

56. Perez Zorrilla. (2005). Ev*aluación de la comprensión lectora: dificultades y limitaciones*. Revista de Educación. Núm. Extraordinario. http://www.educacionyfp.gob.es/revista-de-educacion/numeros-revista-educacion/numeros-anteriores/2005/re2005.html

57. Pleyán, Carmen. (1976). *Comprensión y expresión*. Citada por Moreno Bayona, Victor. (2003). *Leer para comprender*. PDF. 4 Blitz serie amarilla. Gobierno de Navarra. Consultado el 13 de junio de 2020. Disponible en http://dpto.educacion.navarra.es/publicaciones/pdf/leer.pdf

58. Quiñonez Castillo, Amanda. (2012). *Comunicación Y Lenguaje. Idea Principal. Para recrearse y asimilar información cuando se lee*. PDF. Sexto grado del Nivel Primario. Guatemala: Dirección General de Evaluación e Investigación Educativa, Ministerio de Educación. Consultado el 13 de junio de 2020. Disponible en http://www.mineduc.gob.gt/digeduca/documents/cuadernillosPedagogicos/No.%202/Lectura/2_Lectura_sexto_.pdf

59. Ramirez Mazariegos, Luisa Guillermina. (agosto 21, 2019). *La comprensión lectora: un reto para alumnos y maestros*. Sitio web. Observatorio de innovación educativa. Tecnológico de Monterrey. Consultado el 11 de junio de 2020. Disponible en https://observatorio.tec.mx/edu-bits-blog/2017/8/21/la-comprensin-lectora-un-reto-para-alumnos-y-maestros

60. Real Academia Española. (2020). Diccionario panhispánico de dudas. Sitio web. Consultado el 30 de junio de 2020. Disponible en https://www.rae.es/dpd/

61. Reyzábal, Maria Victoria. (2003). *La comunicación oral y su didáctica*. Biblioteca para la Actualización del Magisterio. México: Secretaría de Educación Pública.

62. Rios, Rodrigo. (julio 28, 2016). *Presentaciones efectivas en 7 pasos*. Video. Consultado el 12 de mayo de 2020. Disponible en https://www.youtube.com/watch?v=MHmHxUJC8VM

63. Rodriguez de los Rios, Luis Alberto; Huaire Ignacio, Edson Jorge y Lujano Vilchis, Ivonne. (2014). *Manual de redacción científica: normas para redactar, citar y referenciar según el estilo APA*. PDF. Universidad Nacional de Educación Enrique Guzman y Valle, Escuela de Posgrado. Consultado el 2 de julio de 2020. Disponible en http://investigacion.uninorte.edu.py/wp-content/uploads/2019/05/Manual-de-Redacci%C3%B3n-Cient%C3%ADfica-Normas-para-redactar-citar-y-referenciar-seg%C3%BAn-el-estilo-APA.pdf

64. Rosado Rostro, Rebeca. (2012). *Argumentación*. PDF. Secretaria de Educación Pública. Consultado el 19 de mayo de 2020. Disponible en http://www.prepaaguascalientes.sep.gob.mx/prepaabierta/archivos/modulo_13.pdf

65. Sacristán, Pedro Pablo. (s.f.). *El misterio de la moneda desaparecida*. Cuento. Sitio web. Consultado el 3 de junio de 2020. Disponible en https://cuentosparadormir.com/infantiles/cuento/el-misterio-de-la-moneda-desaparecida

66. Sanchez Cuevas, Gema. (enero 7, 2019). *¿Qué son las distorsiones cognitivas?* Sitio web. Lamenteesmaravillosa. Consultado el 6 de junio de 2020. Disponible en https://lamenteesmaravillosa.com/que-son-las-distorsiones-cognitivas/

67. Serafini, Ma. Teresa. (1997). *Cómo se estudia. La organización del trabajo intelectual*. Paidós. México.

68. Servicio Sismológico Nacional.(2020). *Catálogo de sismos*. UNAM. Consultado el 30 de mayo de 2020. Disponible en http://www2.ssn.unam.mx:8080/catalogo/

69. Soliveres, Maria Amalia; Stella Maria Anunziata y Ascensión Macias. (2007). *La comprensión de la idea principal de textos de Ciencias Naturales. Una experiencia con directivos y docentes de EGB2*. PDF. Revista Electrónica de Enseñanza de las Ciencias. Vol. 6, No. 3. P. 579. Consultada el 13 de junio de 2020. Disponible en http://reec.uvigo.es/volumenes/volumen6/ART6_Vol6_N3.pdf

70. Tellez, Nacho. (marzo 13, 2018). *100 consejos útiles para hablar en público*. Sitio web. Blog de Nacho Tellez. Consultado el 23 de abril de 2020. Disponible en https://nachotellez.com/es/100-consejos-hablar-en-publico/

71. T-Form@s. (s.f.). *Material autoformativo. Como elaborar un trabajo académico*. Sitio web. Biblioteca Nicolás Salmerón. Universidad de Almería. http://ci2.ual.es/como-elaborar-un-trabajo-academico/

72. Universia. (mayo 8, 2015). *5 formas de ampliar tu vocabulario*. Sitio web. Universia, México. consultado el 18 de junio de 2020. Disponible en https://noticias.universia.net.mx/educacion/noticia/2015/05/08/1124731/5-formas-ampliar-vocabulario.html

73. Universia. (septiembre 12, 2017). *7 diferentes tipos de lectura*. Sitio web. Universia. Consultado el 16 de mayo de 2020. Disponible en https://noticias.universia.com.do/cultura/noticia/2015/07/22/1128690/7-diferentes-tipos-lectura.html

74. Vargas Acuña, Gabriel. (1996). *Un concepto de ensayo: Redacción de Documentos Científicos, Informes Técnicos, Artículos Científicos, Ensayos*. PDF y sitio web. Escuela de Ciencias del Lenguaje, ITCR (Instituto Tecnológico de Costa Rica). Consultado el 5 de julio de 2020. Disponible en

http://www.her.itesm.mx/webtec/her/pl/3001/Recursos/2/S5/PL3003W019.pdf y https://www.cientec.or.cr/concurso2/concepto.html

75. Vásquez Pérez, René. (2016). *Guia practica para redactar artículos científicos*. PDF. Universidad Autónoma de Beni. Bolivia. Consultado el 13 de julio de 2020. Disponible en https://www.uabjb.edu.bo/instituto/images/PDF/GUIAARTCIENTIFICO2016.pdf

V. APRENDER A INNOVAR

1. Araujo, Magdalena. (2016). *La pausa creativa*. Blog. Un día con ilusión. Consultado el 22 de julio de 2020. Disponible en http://undiaconilusion.blogspot.com/2016/04/la-pausa-creativa.html
2. Barrera, Arturo. (2018). *Beneficios de la innovación tecnológica en las empresas*. Sitio web. Blog. Nest_u. Consultado el 30 de julio de 2020. Disponible en https://www.nextu.com/blog/beneficios-de-la-innovacion-tecnologica-en-las-empresas/
3. Cáceres Torres, Orlando. (enero-junio, 2006). *Perfil de la persona creativa*. Ensayo. PDF. Revista Ciencias de la Educación. Año 6. Vol. 1 No. 27. Consultado el 19 de julio de 2020. Disponible en http://servicio.bc.uc.edu.ve/educacion/revista/volIn27/27-14.pdf
4. Churba, Carlos. (s.f.). *Las frases que inhiben la creatividad y la innovación*. Sitio web. Exellentia consultores. Consultada el 31 de julio de 2020. Disponible en https://www.excellentia.com.uy/las-frases-que-inhiben-la-creatividad-y-la-innovacion/
5. Corchuelo, Beatriz y Adão Carvalho. (s.f.). *Obstáculos a la innovación y políticas públicas de apoyo a la innovación: estudio para las empresas extremeñas*. PDF. Consultado el 31 de julio de 2020. Disponible en https://core.ac.uk/download/pdf/62459103.pdf
6. De la Torre, Juan Ramón; Jesús Hernández y David Velaz. (2008). *Guia práctica: La gestión de la innovación en 8 pasos*. PDF. Asociación de la Industria Navarra. Consultado el 28 de julio de 2020. Disponible en https://innovacionconstruccion.blogs.upv.es/files/2017/12/8pasosinnovacion.pdf
7. Esquivias Serrano, María Teresa. (enero 31, 2004). *Creatividad: definiciones, antecedentes y aportaciones*. PDF. Revista Digital Universitaria. Vo. 5, No. 1. Consultada el 16 de julio de 2020. Disponible en https://www.revista.unam.mx/vol.5/num1/art4/ene_art4.pdf
8. Forbes Staff. (enero 26, 2014). *Creatividad, ¿el único ingrediente en la innovación?* Sitio web. Forbes México. consultado el 16 de julio de 2020. Disponible en https://www.forbes.com.mx/la-creatividad-lo-es-todo-para-garantizar-el-exito/
9. Fundación Neuronilla para la creatividad (2008). *Fases del proceso creativo (¡Aja!)*. Sitio web. Consultado el 16 de julio de 2020. Disponible en https://www.neuronilla.com/fases-del-proceso/
10. Gisbert Lopez, Ma. Cinta. (2005). *Creatividad e Innovación en la Práctica Empresarial*. PDF. Fundación Cotec para la innovación. Consultado el 17 de julio de 2020. Disponible en http://informecotec.es/media/30_Creativ_Innov_Pract_Empre.pdf
11. Lacomunicacion.es. (mayo 24, 2017). *¿Qué es ser omnicanal?* Sitio web. Consultado el 29 de julio de 2020. Disponible en https://lacomunicacion.es/marketing-online/que-es-ser-omnicanal/

Doroteo Luna Castañeda

12. Lopez, Zyanya. (2016). *Nueve técnicas para desarrollar la creatividad*. Sitio web. El empresario.mx. Consultado el 21 de julio de 2020. Disponible en https://elempresario.mx/management-mrkt/nueve-tecnicas-desarrollar-creatividad
13. Morant, Alfonso. (setiembre 14, 2016). *Principales obstáculos para la innovación*. Sitio web. Consultado el 31 de julio de 2020. Disponible en https://www.alfonsomorant.com/principales-obstaculos-para-la-innovacion/
14. OBS Business School. (s.f.). *Innovación en la empresa: oportunidad, desafíos, habilidades y cultura*. PDF. p.12. Business School. Consultado el 30 de julio de 2020. Disponible en https://recursos-project-management.obsbusiness.school/descargate-nuestra-guia-gratuita-innovacion-en-la-empresa?_ga=2.119825864.1568729524.1596130698-189405292.1596130698
15. Oliva, Alfredo. (julio 2017). *Las cuatro fases del proceso creativo de Graham Wallas*. Sitio web. Grandes Pymes. Consultado el 17 de julio de 2020. Disponible en https://www.grandespymes.com.ar/2017/08/20/las-cuatro-fases-del-proceso-creativo-de-graham-wallas/
16. Organización de cooperación y desarrollo económicos (OCDE) y Eurostat. (2005). *Manual de Oslo: Guia para la recogida e interpretación de datos sobre innovación*. OCDE y Eurostat. PDF. p.56. consultado el 15 de julio de 2020. Disponible en http://www.itq.edu.mx/convocatorias/manualdeoslo.pdf
17. Overflow. (s.f.). *20 consejos para estimular la creatividad*. Blog del emprendedor. Consultado el 20 de julio de 2020. Disponible en https://overflow.pe/20-consejos-estimular-la-creatividad/
18. Pastor Bustamante, Juan. (2013). *c x i. Creatividad e innovación: factores clave para la gestión e internacionalización*. PDF. p.65. ICEX España Exportación e Inversiones. Consultado el 31 de julio de 2020. Disponible en https://www.icex.es/icex/es/Navegacion-zona-contacto/libreria-icex/PUB2019818137.html?idTema=10707001&idColeccion=12060362
19. Pro Magazine. (julio 21, 2017). *La diferencia entre creatividad e innovación*. Sitio web. Consultado el 16 de julio de 2020. Disponible en https://www.pronetwork.mx/magazine/la-diferencia-entre-creatividad-e-innovacion/
20. Recuento Cabrera, Aurelio Daniel. (2017). *Innovación: Una herramienta competitiva y útil en un mundo globalizado*. PDF. SCIÉNDO. Revista de investigaciones Aplicadas. Universidad Nacional de Trujillo. Vol. 20, Núm. 1. Consultada el 29 de julio de 2020. Disponible en http://revistas.unitru.edu.pe/index.php/SCIENDO/article/download/1530/1531
21. Rozitchner, Alejandro. (2006). *Taller de ideas y técnicas de creatividad*. Blog. Consultado el 22 de julio de 2020. Disponible en http://ideasytecnicas.blogspot.com/2006/11/foco-segn-edward-de-bono.html
22. Sánchez Sánchez, Yolanda Cristina. (octubre 15, 2019). *15 características de las personas creativas e innovadoras*. Sitio web. Lifeder.com. consultado el 19 de julio de 2020. Disponible en https://www.lifeder.com/caracteristicas-creatividad/
23. Santaella, Maribel. (diciembre, 2006). *La evaluación de la creatividad*. PDF. Sapiens. Revista Universitaria de Investigación. Vol. 7, núm. 2. Universidad Pedagógica

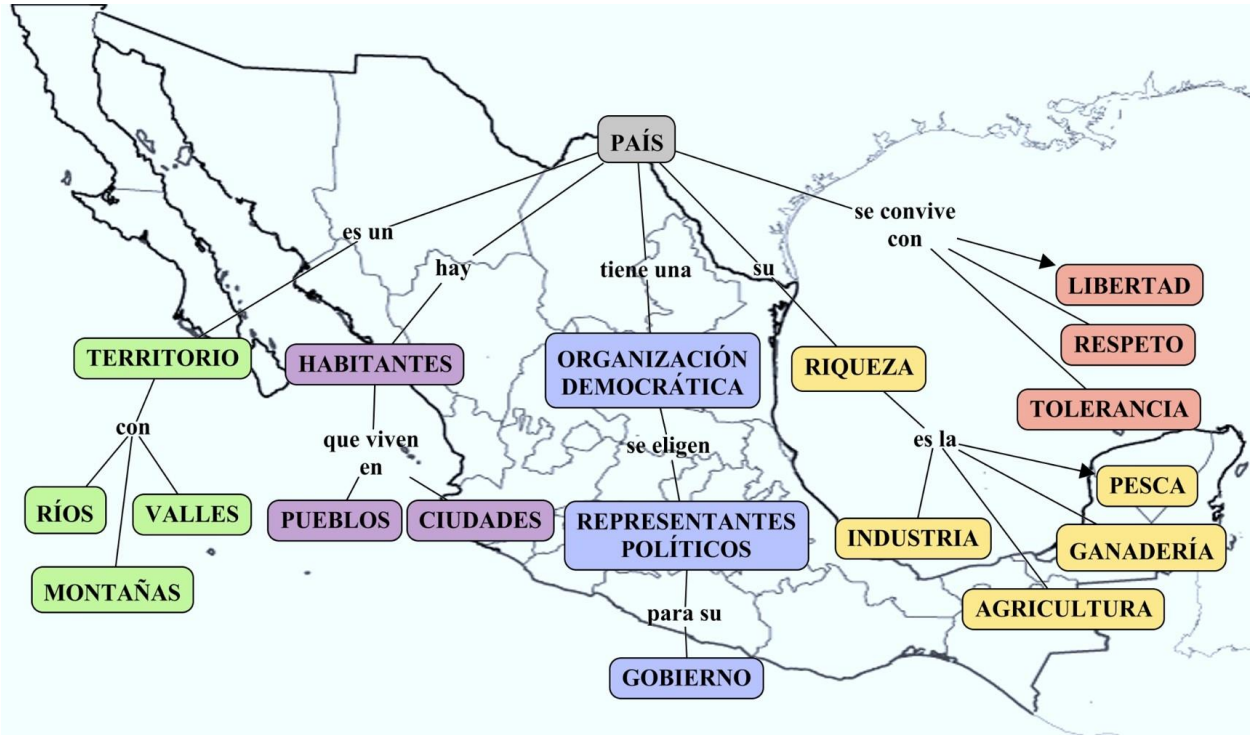
Experimental Libertador. Consultado el 19 de julio de 2020. Disponible en https://www.redalyc.org/pdf/410/41070207.pdf

24. Sayol, Ignasi. (2015). *Ecoinnovación como herramienta para ser más competitivo*. Sitio web. Ingasi sayol. Consultado el 29 de julio de 2020. Disponible en https://ignasisayol.com/es/ecoinnovacion-herramienta-mas-competitivo/

8 Anexos

Anexo A

MAPA CONCEPTUAL DE PAÍS



Anexo B

NEXOS

Relación de nexos para la buena redacción y cohesión en los párrafos.

Para transitar entre ideas	Para explicar	Para concluir o sintetizar	Para narrar o relatar historias
porque, pues, ya que, como quiera que, puesto que, como, por tanto, por consiguiente, conque, así que, así, así pues, de ahí que, de forma que, de manera que, de modo que, en consecuencia, entonces, luego, por ello, por ende, por eso, por esta razón, por este motivo, por lo que sigue, por lo tanto, por tanto, consecuentemente, por consiguiente…	O sea, esto es, es decir, por ejemplo, en otras palabras, mejor dicho, de hecho, es más, o bien, a saber, conviene subrayar, en concreto, quiero decir…	En fin, en conclusión, en síntesis, en resumen, finalmente, en resumidas cuentas, para terminar, resumiendo, por último, como conclusión…	Entonces, luego, después, a continuación, al rato, pasado un tiempo, al día siguiente, al principio, en aquel momento, inmediatamente, pronto, después de, antes de, desde que, hasta que, cuando, tan pronto como, en cuanto, una vez que…

Fuente: tomada de Ana Paula Cañedo Guichard. (octubre 9, 2014). Consultada el 29 de abril de 2020. Del sitio web: https://profesionistas.org.mx/10-consejos-basicos-de-redaccion/

Anexo C

Cuento

El misterio de la moneda desaparecida

La urraca se dio cuenta de que le faltaba una de sus monedas más preciadas, e hizo llamar a los mejores detectives del bosque, la Liebre y el Ratón. **El ratón era algo más listo y sagaz que la liebre**, así que sus pistas y razonamientos le llevaron pronto al gran laberinto de túneles bajo el bosque.

Al entrar, vio al señor topo, pero como el ratoncillo era muy tímido, no se atrevió a decirle nada, **y anduvo por allí buscando la moneda**. La liebre también era un gran detective, así que poco después llegó allí y, como no era nada vergonzosa, **lo primero que hizo fue preguntarle al topo si sabía dónde estaba la moneda**. El topo resultó estar encantado de guiarle porque la moneda llevaba tiempo molestándole, y finalmente la liebre se llevó la recompensa.

Pero el ratoncillo, que vio suceder todo aquello, aprendió mucho, y desde entonces nunca dejó que la timidez le estropeara su buen trabajo, y se convirtió en el mejor detective del bosque.

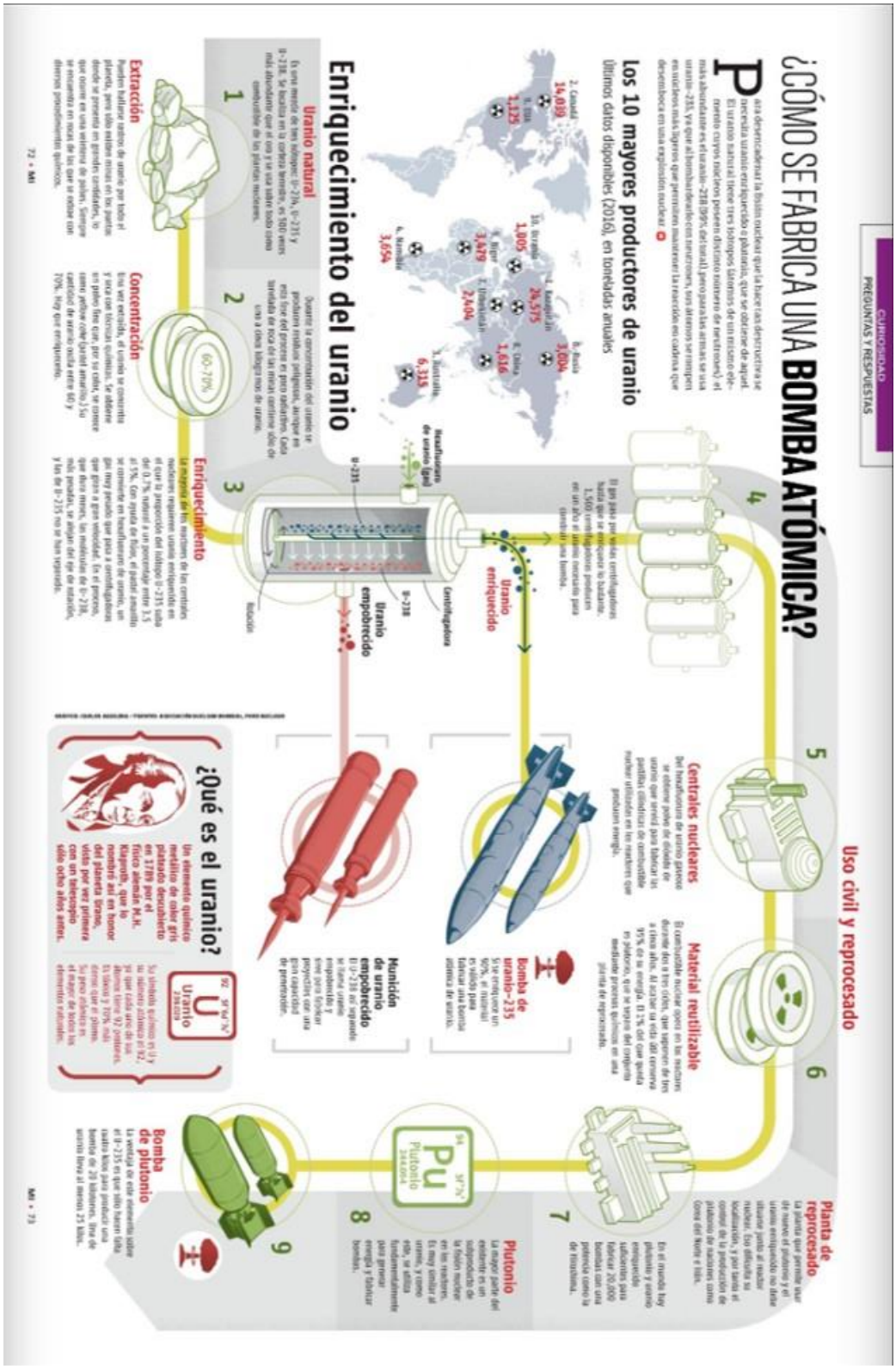
Pedro Pablo Sacristán

https://cuentosparadormir.com/infantiles/cuento/el-misterio-de-la-moneda-desaparecida

Imagen compilada por:
Doroteo Luna Castañeda

Doroteo Luna Castañeda

Anexo D



Doroteo Luna Castañeda

Anexo E

NEXOS O TRANSICIONES

El ensayo académico

Antonio Luis Hidalgo-Capitán menciona los Nexos que a continuación se presentan, para ayudar en la transición de ideas, citas y párrafos en la redacción de los escritos académicos.

1. Son propios del orden cronológico nexos del tipo: **con anterioridad; al principio; inicialmente; en primer lugar; en un segundo momento; en esta etapa; después; posteriormente; al final; por último**; etc.
2. Responden al orden causa-efecto los nexos del tipo: **si; entonces; por tanto; así que; debido a ello; en consecuencia; como consecuencia de; a causa de; causado por; por esto; dado que; a menos que;** etc.
3. Al orden comparativo corresponden nexos del tipo: **por un lado; por otra parte; igual que; más bien; sin embargo; no obstante; en cambio; a diferencia de; aunque; aun así; pero; sino;** etc.
4. Mientras que al orden clasificatorio le corresponden nexos como: **dentro de; fuera de; este tipo de; en este lugar; en este momento; respecto de; en relación con**; etc.
5. Otros nexos muy convenientes de utilizar son aquellos que enlazan con ideas expresadas con anterioridad o posterioridad y que permiten mantener un hilo conductor en el discurso son las expresiones**: como ya hemos señalado; como veremos más adelante; a continuación se presentan; lo afirmado anteriormente sugiere que; más argumentos a favor de esta idea son; por ejemplo; es decir; en otras palabras**; etc.

Lista de transiciones para utilizar en los ensayos, según Gamboa (s.f.)

Situación	Transiciones
Causa	Ya que, dada/dado que, visto que, debido a, a causa de.
Certeza	Por supuesto, sin duda, obviamente, claro que.
Contradicción	Al contrario, sino, sino que.
Condición	En caso de que, con tal (de) que, a menos que, a condición de que.
Efecto	Como consecuencia, entonces, por eso, como resultado.
Hecho imprevisto	Sin embargo, a pesar de, aun así, aunque.
incertidumbre	A lo mejor, quizá, al parecer.
Introducción del tema	Con respecto a, con motivo de, tocante a.
Medios [means] *sic*	De esta manera, de tal modo.
Orden temporal	Primero, en primer lugar/segundo lugar, a continuación, finalmente.
Repetición	Es decir que, o sea que, en otras palabras.

Anexo F

Diferenciar entre hecho y opinión

En un texto puedes encontrar **hechos** y **opiniones**. Reconoces un hecho porque es algo verdadero, que se puede comprobar. En cambio, una opinión expresa lo que alguien piensa o siente y no puede ser probada. Lee estos ejemplos.

Hecho	Opinión
• Durante el verano podemos realizar actividades al aire libre.	• De las cuatro estaciones, el verano es la mejor.
• Compré un abrigo costoso.	• Es un abrigo bellísimo.

Lee el siguiente texto.

Fernando es una de las personas que intenta subir a la cima del Everest, la montaña más alta de la Tierra. Pienso que éste debe ser el máximo sueño de todo escalador. Fernando tiene que subir en varias etapas. A los 5.200 metros, encuentra un campamento donde se va adaptando a la altura; de lo contrario, podría correr peligro su vida. A medida que va ascendiendo, halla otros campamentos donde descansa o se protege de las tormentas de viento y nieve. Me imagino que Fernando sufre cuando soporta un clima de menos 40 grados centígrados. Durante su aventura come mucho arroz con lentejas, carne, salchichón, garbanzos, pastas, chocolatinas, galletas y frutas secas. Deber ser muy aburrido comer los mismos alimentos por varias semanas. Él lleva puestas cuatro capas de ropa térmica; así se protege del frío.

Lee las oraciones. En la línea, escribe H si se trata de un hecho. Escribe O si corresponde a una opinión.

_____ Pienso que éste debe ser el máximo sueño de todo escalador.

¿Escribiste O? ¡Muy bien! Esta oración corresponde a una opinión porque es algo que no se puede comprobar.

_____ Fernando tiene que subir al Everest en varias etapas.
_____ Deber ser muy aburrido comer los mismos alimentos durante bastante tiempo.
_____ Él lleva puestas cuatro capas de ropa térmica.
_____ En algunos campamentos, Fernando descansa y se protege.

Lee el texto. Subraya las oraciones correspondientes a opiniones.

Pero Fernando no viaja solo hacia la cima del Everest. Hace dos semanas contrató algunos *sherpas*. Ellos son habitantes de la región. Los *sherpas* son los seres más amigables del mundo. Le explican la cultura, historia y creencias de la gente que vive en la zona. Pero su oficio más importante es guiar a Fernando en el recorrido. También, cargan equipos y demás cosas necesarias, cocinan y lo acompañan hasta la cima. Este trabajo debe ser uno de los más peligrosos que existen. En muchas ocasiones, los escaladores deben pasar de un bloque de hielo a otro, con un abismo de por medio. Los *sherpas* son los encargados de armar los puentes que permiten el paso y vigilan que éstos permanezcan firmes. Me imagino que los sherpas son las personas que más han escalado el Everest.

Lee el texto.

El yak es un animal de gran ayuda para los *sherpas*. Fernando cree que es el mamífero más curioso que existe. Se destaca por las largas lanas que le cubren las patas y la parte inferior del cuerpo. Es capaz de llevar cargas pesadas y hasta una persona por varios días. Debe ser el animal más fuerte del mundo. El yak también es valorado por la carne, la piel y la leche (de color rosa, con la que se hacen quesos y mantequilla de gran calidad). Los pelos largos y sedosos se emplean para hacer tejidos. Dichos tejidos son tan bellos que parecen obras de arte. En algunos lugares, la manteca del yak es utilizada en grandes cantidades como alimento y como aceite para iluminar diversos ambientes.

Escribe tres hechos y tres opiniones a partir del texto anterior.

Hechos	Opiniones
1.	1.
2.	2.
3.	3.

Lee el siguiente aviso en el que se promociona la isla de Providencia.

¡Porque es la más hermosa del mundo!

Las playas de Providencia son solitarias y muy tranquilas. La isla se encuentra rodeada por una barrera coralina de 20 kilómetros. Las numerosas especies de corales, de formas y colores variados, hacen espléndido el paisaje submarino, salpicado de especies multicolores. Es un sitio ideal para el descanso en un ambiente absolutamente natural. Esta isla posee tierras fértiles, es rica en agricultura, especialmente en frutas tropicales, y en la pesca de langosta.

Atractivos naturales

Playa suroeste: Es una playa espectacular. Aquí, los turistas se divierten con las carreras de caballos y saborean deliciosos platos propios de la isla. Las personas se pueden alojar en cómodos hoteles y hermosas cabañas.

Puente de los enamorados: Une las islas de Providencia y Santa Catalina y se destaca por su increíble colorido. Desde el puente se ve el extenso arrecife coralino, las gaviotas, las embarcaciones coloridas de los pescadores en el horizonte y el mar de siete colores, que cambia desde las franjas de verde claro hasta azul oscuro.

El pico: Es la cima más alta de la isla y uno de los puntos más bellos. Se puede llegar por senderos que permiten ver riachuelos y manantiales naturales.

Actividades

Caminatas **Sol y playa** **Buceo y natación**

¡En Providencia vivirás las experiencias más sensacionales!

Lee cada hecho. A partir de él, escribe tu propia opinión. Sigue el ejemplo.

Hechos	Opiniones
1. Las playas de Providencia son solitarias y muy tranquilas.	1. Ir a una playa solitaria y tranquila debe ser muy costoso.
2. La isla está rodeada por una barrera coralina de 20 kilómetros.	2.
3. Hay hoteles y cabañas para los turistas.	3.
4. El puente de los enamorados une las islas de Providencia y Santa Catalina.	4.
5. Se puede pescar langosta en Providencia.	5.