

PROYECTO DE VIDA

LA IMPORTANCIA DE PLANTEARSE OBJETIVOS

Objetivo

Conocer la importancia de plantear objetivos

Instrucciones

A partir de lo leído vamos a comenzar a trazar objetivos sencillos para que las y los jóvenes comiencen a conocer la importancia de trazarse objetivos.

Trazando objetivos

Toma un papel y anota cinco cosas que quieres ser, cinco cosas que quieres hacer, cinco cosas que quieres tener, cinco lugares que quieres visitar, cinco acontecimientos que cambiarían tu vida. En definitiva, escribe lo que pides para tus próximos cinco años.

Toma en cuenta las siguientes tres acciones, estas te ayudarán a hacerlo real:

Primero, escribe tu objetivo desglosado en tareas realizables.

Segundo, pasa todas estas tareas a la agenda con una fecha.

Tercero, revisa tus objetivos cada semana. Sencillo, sí. Fácil, no.

Para que estos objetivos se vuelvan realidad necesitarás tres actitudes:

Primera, un nivel de compromiso absoluto. Compromisos inferiores sólo garantizan resultados inferiores.

Segunda, disciplina, es decir, si una persona trabaja en su lista de tareas, es cuestión de tiempo que antes o después lo consiga.

Tercer, auto-exigencia con uno mismo, ser duro con uno mismo es la prueba más alta de autoestima.

III.- La importancia de trazar correctamente objetivos

Meta: Se define como el resultado final esperado de un producto o servicio.

Es el punto de referencia permanente para solucionar dudas o conflictos.

La meta en su acepción más conocida y utilizada, es la finalidad o el objetivo que se ha trazado a cumplir en esta vida, por ejemplo, un estudiante de leyes, tendrá como meta la de recibirse de abogado, o en caso de las empresas, organismos públicos y gobierno, las metas son logros involucrados con un temática en particular que se van proponiendo como parte integrante de su trabajo y responsabilidad en el día a día.

Las metas individuales, corresponden a los propósitos de desarrollo de crecimiento profesional, como el de alcanzar un nivel socioeconómico mejor, o de profesionalizarse, como alcanzar un título universitario, un postgrado o un maestría. También hay metas más personales como la paz espiritual, la felicidad, el amor, etc. En lo laboral cada persona tiene metas, como lograr un ascenso a un mejor cargo, un traslado a una oficina o departamento de su interés.

Las metas colectivas corresponden a los grupos, dentro de los cuales podemos nombrar, la familia, la comunidad, la religión, el país, el continente, el mundo, empresas que son grupos heterogéneos de personas que persiguen metas comunes definidas por un grupo minoritario encargado de esta labor, grupo denominado administrativo. En la creación de empresas, el

encargado de fijar muchas formas y dependiendo del ámbito en el cual se plantean pero hemos tomado estas dos categorías, por considerarlas muy inclusivas, porque una meta es individual o es colectiva, cuando interviene más de uno en su logro.

Primer paso: Plantearse una meta clara y concreta.

Una “meta” puede ser cualquier cosa que se desee hacer o conseguir.

Plantearse una meta de forma clara y concreta ayuda a tener éxito porque nos ayuda a identificar lo que queremos conseguir.

La meta que nos propongamos ha de reunir una serie de requisitos. Debe ser una meta:

- Sincera algo que realmente queramos hacer y deseemos alcanzar.
- Personal, no algo que venga impuesto por alguien de fuera.
- Realista, que veamos que es posible conseguir en un plazo relativamente corto de tiempo (unas cuantas semanas).
- Divisible que podamos determinar los pasos o cosas que hemos de hacer para conseguirla.
- Medible que podamos comprobar lo que hemos logrado y lo que nos falta por alcanzarla.

Ejemplos:

- Obtener una buena nota en una asignatura
- Llevarse bien con los hermanos
- Hacer deporte
- Ahorrar dinero

Segundo paso: Establecer las tareas que se deben realizar para lograrla. Una vez que hayan concretado la meta que desean alcanzar, pódales que piensen en que tendrían que hacer para conseguirla. No todo se consigue en un día; para conseguir mejorar en cualquier aspecto que te propongas has de hacer pequeños esfuerzos.

Póngales como ejemplo el caso de los ciclistas que participan en la vuelta ciclista a España. La meta de muchos de ellos es ganar la carrera. Pero para ello se tienen que superar a los largo de tres semana distintas etapas (Etapas de llano, etapas de montaña, contrarreloj).

Tercer paso: Organizar las tareas en el orden que habría que realizarlas.

Si se intenta llevar a cabo todas las tareas al mismo tiempo, es muy probable que no se consiga nada. Para lograr una meta es muy interesante que se ordenen las tareas que se deben realizar y se establezca un plan de trabajo.

Una vez que se tenga la lista de las tareas que deben realizar pida que las ordene. El orden se puede establecer de forma lógica, según la secuencia temporal en las que se tenga que realizar (para hacer una casa antes del tejado habrá que hacer los cimientos) o, en el caso de que las tareas no necesiten una secuencia temporal, se puede empezar por las tareas más sencillas y que requieran menos esfuerzo, dejando para el final las más difíciles o costosas.

Cuarto paso: Ponerlas en marcha y evaluar los logros que se vayan consiguiendo.

Una vez elaborado el proyecto personal habría que comprometerse con él y ponerlo en práctica. Para llegar a conseguirlo es importante ir evaluando los esfuerzos realizados. Esto puede ser difícil hacerlo uno mismo, pero es relativamente sencillo si se pide a un familiar o a un amigo que nos ayude a evaluar nuestros progresos.

TRAZANDO OBJETIVOS

Objetivo del ejercicio

Trazando objetivos para mi vida

Instrucciones

Después de lo que se ha visto hasta el momento comenzaremos ahora con trazarse objetivo para la vida cotidiana de los participantes.

Implementando objetivos en mi vida

Los ejercicios que en breve desarrollarás, tienen como propósito fundamental, guiarte a lo largo de un trabajo de reflexión, con el fin de que definas tus metas, tanto personales como profesionales, teniendo en cuenta lo que realmente es importante para ti; tus valores, principios y misión.

Importante: Busca un lugar tranquilo donde nadie te moleste, y ve avanzando uno a uno en cada ejercicio. Tienes que estar alerta y anotar todas las reflexiones e ideas que te surjan. Nunca te permitas pensar que una idea, pensamiento o reflexión que resulte de este proceso, es descabellado o no sirve. Simplemente, límitate a anotar todo, ya tendrás tiempo para quitar lo que consideres poco importante.

Una recomendación: imprime estos ejercicios y léelos todos una o dos veces, sin meditar sobre alguno en específico. Esto responde a una necesidad mental de reconocer el terreno que se va a pisar.

¿Tus momentos felices?

¿Puedes recordar algunas épocas en las que hayas sentido especialmente feliz? Un momento de tu vida en el que hayas experimentado una inmensa felicidad. ¿Lo recuerdas?

¿Qué fue concretamente, lo que te hizo sentir de ese modo? ¿Qué fue lo que viste, hiciste, escuchaste o experimentaste que provocó ese estado de felicidad, que te hizo sentir que no cabías dentro de ti?

Una vez logres identificar y recordar ese momento feliz, intenta volver experimentar, mentalmente, esa misma felicidad. Puedes hacerlo... Ahora intenta identificar, ¿cuáles son los tres principios más importantes que estaban latentes en ese momento?

Repite este mismo ejercicio con otros dos momentos más, en los que hayas experimentado una gran felicidad. Toma nota de todo lo que te venga a la mente.

Una vez hayas reflexionado sobre tus momentos más felices, intenta destacar los tres principios que más se repiten. ¿Cuáles son los principios que siempre están presentes y que consideras como los más importantes a tener en cuenta?

Nota: Los principios, son leyes universales imperecederas e invariables, sin los cuales sería prácticamente imposible convivir en sociedad, como por ejemplo: amor respeto, libertad, tolerancias, paz, seguridad, justicia, fraternidad, amistad, humildad, desarrollo, honestidad, etc....

“Regresando a tus sueños”

Puedes recordar lo que pensabas ser y hacer cuando tenías 8 o 12 años. En esa época que creías fervientemente que podrías conseguir todo lo que te propusieras, ¿en qué pensabas?, ¿qué cosa te mantenía ilusionado, motivado y en pleno dominio de tus recursos? Detállalo.

¿Qué es lo que más disfrutabas hacer?

¿Qué harías si te quedaran sólo 30 días de tu vida? Tú, al igual que yo y todas las personas de este mundo, tienes las horas cotadas, sólo que la gran mayoría, es consciente de ello sólo cuando queda poco tiempo disponible. Además, ¿no crees que sería bastante presuntuoso asegurar que tiene toda una vida por delante?

Por un momento no confíes en la ilusión de que dispones de todo el tiempo del mundo para hacer lo que realmente disfrutas, piensa que te quedan 30 días de vida: ¿Qué harías? ¿Algo diferente a lo que haces hoy? ¿En qué tipo de actividad invertirías tu tiempo y por qué?

Existen actividades específicas que disfrutas hacer de una manera especial. No necesariamente tiene que ser actividades lúdicas; pueden ser actividades escolares, de superación, etc. Entonces, ¿cuáles son las tres cosas que más disfrutas hacer? ¿Estás disfrutando de ellas en la actualidad? ¿Cómo sería una semana en tu vida?

Ahora intenta visualizar cómo sería una semana en tu vida. Dentro de tres años, a partir de la fecha de hoy, ¿cómo te gustaría que fuese una semana en tu vida?, ¿dónde y cómo vivirías?, ¿qué tiempo le dedicarías a tu negocio o profesión?, ¿con quién vivirías, y que tipo de amigos tendrías?, ¿a dónde viajarías?, ¿qué nuevas habilidades aprenderías?, ¿cómo sería un día de tu vida; a qué hora te levantarías y qué actividades realizarías?

Es necesario que sueñes y hagas una descripción lo más exacta posible. Simplemente límitate a soñar. No comiences a minar tu propio camino, porque no existe nada, que te impida disfrutar el estilo de vida que deseas, a no ser tú mismo.

“Tus Principales Valores”

Imagina ahora que estás caminando por una solitaria playa. Está completamente solo, meditando y contemplando una hermosa puesta de sol. De repente divisas una lámpara antigua y por curiosidad, como nadie te mira, la frotas y para tu asombro aparece un genio que te dice... Soy yo mismo, el genio de la lámpara y ahora te doy la posibilidad de pedir tres cosas que sean concretas y humanamente posible.

¿Qué tres cosas le pedirías al genio? Asegúrate de que sean cosas que realmente valoras. Detállalas.

¿Cuáles son tus principales roles?

Otro aspecto importante que debes tener en cuenta a la hora de determinar tus metas, son tus principales roles ¿Cuáles son tus principales roles?

¿Qué es un rol? Un rol no es más que el papel que juegas en cada área de tu vida, y existen tres áreas fundamentales a tener en cuenta:

El área personal: son los roles como des padre o madre, hijo/a, esposo/a, amigo/a, hermano/a, etc.

El área profesional: son los roles relacionados directamente con la profesión o el trabajo, como pueden ser, el director de una empresa, educador, vendedor, propietario de un negocio, programador de sistemas, líder de un equipo, comunicador, asesor, etc.

El área social: son los roles que te facilitan interactuar en sociedad, ya sea para servir a esta o no. Por ejemplo: presidir a una comunidad, pertenecer a una asociación benéfica, o a un club de tenis, etc.

El propósito que tiene este ejercicio es que logres identificar, de una manera consciente, los 5 principales roles a los que actualmente dedicas la mayor parte de tu tiempo, de igual el área que sea. Ahora enuméralos del 1 al 5, teniendo en cuenta que el 1 es al que mas tiempo le dedicas y el 5 al que menos. Por ejemplo:

- 1) Hermano
- 2) Amigo (a)
- 3) Compañero de salón
- 4) Profesor (a)

¿Ya los tienes identificados?...Bien

¿Existe un equilibrio entre tus principales roles y las metas que estás persiguiendo actualmente, o crees que deberías dedicar más tiempo y atención a algunos de estos roles, en el futuro?

¿Existen roles que para ti son importantes y que prácticamente estás desatendiendo? ¿Estás satisfecho con esta imagen de tu vida? ¿Te gustaría que el próximo año (y los años venideros) esta lista fuera diferente?

Entonces, ¿en qué orden debería estar la lista de roles en el próximo año? ¿Cómo te sentirías satisfecho? Vuelve a redefinir el tiempo que inviertes en tus principales roles

Una vez realizados los ejercicios ¿Qué conclusiones sacas de todos esto? ¿cuáles son los principios y valores que más se repiten? Si tuvieses que resumir en una o pocas frases, todas las reflexiones que te han surgido a lo largo de esos ejercicios, de modo que te sirva como eje central en tu vida, para tomar decisiones, afrontar riesgos y por supuesto definir tus metas... ¿Qué pondrías?

¿Cómo resumirlas tu esencia vital, lo que más valora lo que es realmente importante para ti?

¿Existe coherencia ente este enunciado y las metas que has definido o tenías en mente establecer?

A manera de conclusión

¿Para qué sirve un objetivo?

Para formular con concreción y objetividad los resultados deseados

Para planificar las acciones

Para orientar los procesos

Para medir o valorar los resultados

MEDICIÓN DE LOS RESULTADOS

Verifica que las y los alumnos tengan claro:

¿Cómo tiene que ser un objetivo?

Claro y concreto; expresado en términos que permitan una sola interpretación

Medible; formulado de manera que su resultado sea medible en la realidad, de forma objetiva.

Observable; que su contenido se refiera a cosas reales, concretas y que puedan ser observadas.

BIBLIOGRAFÍA

FUENTES, H., MESTTRE, U. Una alternativa de organización del proceso de enseñanza de una disciplina basada en invariantes de habilidades. Revista POZO, J. I. DE aprendices y maestros. La nueva cultura del aprendizaje. Garro Editorial. España. 1997.

DINKMEYER, D. y CARLSON, J. (1976): El consultor psicopedagógico en la escuela. Buenos Aires: Guadalupe

EPOE (1987): Técnicas de Acción Tutorial. Córdoba: EPOE de Córdoba FRY, R. (2000): Cómo estudiar mejor. León: Everest

GARCIA GOMEZ, A. (1991): Experiencia sobre mejora del autoconcepto en el aula. Madrid: Dir. Gen. De Renovación Pedagógica. MEC

DESCUBRIENDO MI VOCACIÓN

JUSTIFICACIÓN:

La elección de una carrera está íntimamente ligada a la elección de un estilo de vida y es en esa elección donde la subjetividad debe articularse lo más armoniosamente posible con la realidad.

Cada persona necesita tomar un rol activo respecto de imaginar su futuro. Esto requiere de la reflexión acerca de sí mismo y de la realidad, con la posibilidad de elaborar los conflictos propios de quien se enfrenta a un proceso de decisión. Pensamiento crítico, autoconocimiento y autonomía para la toma de decisiones son los pre-requisitos para lograrlo.

La elección de una carrera debe estar vinculada con la vocación. Esta se centra en el individuo como persona completa, con un proyecto de vida personal e intransferible que cada uno irá configurando en el transcurso de un recorrido familiar e histórico social, emergente en una sociedad, cultura y época determinada. Es decir, redefinir la vocación no es un proceso simple y lineal sino que implica y requiere la integración de múltiples factores.

La vocación son nuestros sueños, nuestros anhelos, lo que nos inspira, son la expresión de nuestros valores.

OBJETIVO GENERAL DE LA ACTIVIDAD:

Generar en las y los jóvenes la importancia que tiene el descubrir su vocación con la finalidad de que al momento de la elección profesional puedan basar su decisión en la vocación

PÚBLICO A QUIÉN VA DIRIGIDA LA ACTIVIDAD:

Esta actividad va dirigida en especial a las y los jóvenes de Educación Media Superior que se busca que descubran su vocación, habilidades y aptitudes de para la elección profesional.

FORMA DE APLICAR LA ACTIVIDAD:

Explicar a las y los jóvenes y explicar la forma de hacer los ejercicios, es importante mencionar que la información que los participantes sea confidencial si en algún momento desea compartirla está bien, la participación será voluntaria.

Lo más importante es que el participante se dé cuenta de la importancia que tiene descubrir su vocación y para qué la puede usar.

DESCUBRIENDO MI VOCACIÓN

La vocación apunta hacia los sueños, los anhelos del alma en relación con la vida, con nuestra vida como existencia válida y trascendente. Está radicada en nuestros valores. Hay que buscar en nuestra alma lo que queremos decir...

Esto entra en concordancia con alguno(s) de nuestros gustos, intereses, aptitudes o algunos factores de nuestra personalidad.

En la vocación está la curiosidad y el placer por la realización de la tarea misma y no sólo por sus logros (gustos); se te ocurren cosas nuevas o puntos de vista diferentes a los ya existentes en esto, te animas a especular, a hacer hipótesis, sientes una seguridad intuitiva que de alguna manera saldrás adelante con esto y quisieras hacerlo a tu manera (aptitud). Sientes que esto es muy necesario para los demás o para la Vida. (entrega)

En ello hay inspiración y entrega, nos da satisfacción y sentido de vida.

Inclínate por los intereses que valoras más y te sientes satisfecho de realizar, por los que están relacionados con tus sueños. Estas interrogantes son: ¿Qué es el desempeño profesional?, ¿Cuáles son los factores que lo condicionan y por tanto, están asociados a él? y ¿Cuáles son sus características esenciales?

En relación con la interrogante referida a qué es el desempeño profesional, los autores señalan que son: acciones realizadas o ejecutadas, idoneidad, acción y efecto de desempeñarse, forma como se realiza el trabajo, capacidad, conjunto de acciones, actuación real. Aunque no existe consenso entre los autores al definir qué es el desempeño profesional, se deduce que este está asociado a la actividad realizada por las personas, en la que tienen que demostrar si la saben realizar o si están capacitadas para ello. Quiere decir que el desempeño profesional se encuentra estrechamente vinculado con la preparación de los individuos y el modo en que desarrollan dicha actividad, en su interacción social.

- Lo cognitivo, que se expresa en el nivel de conocimientos, habilidades y otros, que influyen en la preparación para cumplir con las funciones asignadas.
- Lo afectivo-volitivo, que se revela en el grado de motivación y significación que los conduce a llevar a cabo sus responsabilidades.
- Lo organizacional y ambiental, relacionados con las características del contexto donde se desenvuelven (la cultura organizacional).

Son diversas las características atribuidas al desempeño profesional, del análisis anterior se derivan las más significativas: a) tiene una naturaleza consciente, b) se revela a través del cumplimiento de determinadas funciones, tareas y/o responsabilidades que son inherentes al cargo, c) se expresa a través de una determinada calidad, en correspondencia con el estado de los factores asociados a él.

EJERCICIO 1

ENTREVISTA A QUIEN ADMIRAS

Objetivo del ejercicio

Iniciar el proceso de conocimiento de la vocación profesional

Instrucciones

Es pedir a las y los participantes que busquen a alguien de su entorno (amigo, vecino, familiar, etc.) por el que sientan cierta admiración en cuanto a su trayectoria profesional, quizá sea el mecánico del taller al que su padre lleva el coche, o un pariente que ha creado una empresa, o un primo mayor que es médico, cualquier persona a la que tengan acceso y sea valorada por su trabajo puede ser un buen modelo o ejemplo con el que poder asesorarse.

Entrevista

Entre todos puede elaborarse la lista de preguntas que constaran en esa entrevista, entre ellas pueden figurar algunas como: ¿te gusta el trabajo que realizas?, ¿cuáles son las mayores satisfacciones de tu quehacer diario?, ¿qué obstáculos has ido encontrando a lo largo de tu recorrido profesional?, ¿en qué medida lo que estudiaste te ayudó o sirvió para realizar con eficacia tu trabajo?, ¿cómo supiste que era el trabajo de tu vida?, ¿qué cualidades personales ha de tener un profesional que se dedique a tu sector?, ¿qué estudios te han hecho falta para llegar a dónde estás?, ¿qué otras actividades profesionales podrías desempeñar relacionadas con la tuya?, etc.

Una vez que se ha estructurado la entrevista, cada alumno ha de grabar el encuentro para después transcribirlo y redactar las conclusiones o enseñanzas que ha obtenido del mismo. Después, individualmente expondrán al grupo el perfil de cada trabajador admirado, dejando que el resto de compañeros planteen las dudas que hayan surgido con respecto a las distintas profesiones.

II.- CONSTRUCCIÓN DE UNA VISIÓN PARTE IMPORTANTE DE LA VOCACIÓN

La elección vocacional es un proceso que exige pensar sobre si mismo en todas las áreas de la personalidad, para lograr una adecuada inserción en el mundo, que haga posible el total desarrollo personal y la participación social.

Es tarea de los padres y maestros detectar las habilidades específicas de los niños desde chicos y alentarlos a perfeccionarlas para facilitarles así una mejor y más feliz adaptación creativa a la sociedad en que viven.

En la elección de una vocación intervienen no solamente factores internos sino también circunstancias externas e influencias sociales y culturales.

1. Construye una visión.

Incluye todos los aspectos de tu vida, trabajo/carrera, familia, amigos, estilo de vida, creencias, desarrollo personal, ocio, etc. A medida que vayas actuando como profesional independiente deja que tu visión te guíe.

2. Conoce tus fortalezas, talentos y habilidades.

Se creativo y encuentra una utilidad a las habilidades que consideres únicas y sean estimulantes para ti. Esto es lo que ofrecerás a tus clientes o empleados. Debes ser capaz de articular el valor de tu oferta a los otros con suficiente claridad.

3. Sigue un plan de formación para completar tus carencias.

Vigila las tendencias para asegurarte que tus habilidades y capacidades siguen siendo relevantes.

4. Apúntate voluntario para mostrar lo que sabes hacer.

El voluntariado es una excelente manera de conseguir practicar tus nuevas habilidades y conseguir acumular experiencia. Elige aquellos proyectos que te ponen en contacto con nuevas personas que puedan apoyarte.

5. Apoya en tu tutor de la escuela para te pueda ayudar.

Es útil tener alguien con quien hablar a medida que avanzamos. Un consejero puede facilitarte las relaciones y los contactos en tu lugar de trabajo o en tu sector. Puede ayudarte a gestionar los aspectos más difíciles y controlar los temores que surjan.

6. Haz el esfuerzo de relacionarte con gente nueva de tu comunidad.

Y no olvides incluirlos en tu agenda o en tu hoja de cálculo.

7. Mantén contacto con frecuencia con las personas de tu escuela como de tu comunidad

Mantén informado a todo el mundo sobre lo que estés haciendo en cada momento.

8. Desarrolla una mentalidad de: ¿Cómo puedo ayudar?

Actúa como un profesional de referencia para otros profesionales. Pide a los demás que hagan lo mismo por ti.

EJERCICIO 2 MI PERSONALIDAD

Objetivo del ejercicio

Crear conciencia de la importancia que tiene el proceso vocacional con el autoconocimiento.

Instrucciones

Pedir a los participantes que seleccionen de todas estas opciones las que consideran que forman parte de su personalidad y tendrá el perfil laboral que deberá adecuarse a la carrera que elija.

Para facilitar la comprensión, escriban las opciones afirmativas en una hoja, las cuales irán configurando una descripción de sus características de personalidad que le ayudarán a elegir la carrera que más les conviene, al tener en cuenta este aspecto tan importante de Uds. mismos.

Todas las carreras exigen ciertos rasgos de personalidad para lograr la identidad profesional, que significa comprometerse con una profesión no sólo como profesional sino también como persona.

Preguntas

Pregunta	Sí	No
1) Soy activo		
2) Soy pasivo		
3) Tengo iniciativa		
4) No tengo iniciativa y espero la oportunidad para actuar		
5) Soy entusiasta		
6) Nada me entusiasma		
7) Me levanto temprano		
8) Me levanto tarde		
9) Mi vida es ordenada		
10) Mi vida no es ordenada		
11) Me gusta hacer planes		
12) No me gusta planificar		
13) Me gusta estudiar		
14) No me gusta estudiar		
15) Los demás me consideran simpático		
16) Me cuesta hacer relaciones		
17) Tengo alta mi autoestima		
18) No tengo autoestima		
19) Acepto mi esquema corporal		
20) No acepto mi esquema corporal		
21) Tengo proyectos		
22) No tengo proyectos		
23) Soy de inteligencia teórica (matemáticas, física, química etc.)		
Pregunta	Sí	No
24) Soy de inteligencia práctica (tecnología, artesanías, arte, deportes, comercio...)		

25) Soy seguro		
26) Soy inseguro		
27) Soy estable emocionalmente		
28) Soy inestable emocionalmente		
29) Tengo paciencia		
30) Soy impaciente		
31) Me gustan los cambios		
32) No me gustan los cambios		
33) Soy emotivo y afectuoso		
34) Soy flemático, frío y tranquilo		
35) Soy un intelectual		
36) Soy práctico		
37) Soy depresivo		
38) Soy optimista		
39) Soy positivo		
40) Soy negativo		
41) Soy tímido		
42) Soy sociable		
43) Soy extrovertido		
44) Soy introvertido		
45) Soy rebelde		
46) Soy sumiso		
47) Soy equilibrado		
48) Soy conflictivo		
49) Tomo decisiones rápido		
50) Soy indeciso		
51) Soy dependiente		
52) Soy independiente		
53) Soy audaz		
54) Soy temeroso		
55) Soy agresivo		
56) Soy diplomático		
57) Olvido las ofensas		
58) Soy rencoroso		
59) Soy formal		
60) Soy informal		

Entre todos puede elaborarse la lista de preguntas que constaran en esa entrevista, entre ellas pueden figurar algunas como: ¿te gusta el trabajo que realizas?, ¿cuáles son las mayores satisfacciones de tu quehacer diario?, ¿qué obstáculos has ido encontrando a lo largo de tu recorrido profesional?, ¿en qué medida lo que estudiaste te ayudó o sirvió para realizar con eficacia tu trabajo?, ¿cómo supiste que era el trabajo de tu vida?, ¿qué cualidades personales ha de tener un profesional que se dedique a tu sector?, ¿qué estudios te han hecho falta para llegar a dónde estás?, ¿qué otras actividades profesionales podrías desempeñar relacionadas con la tuya?, etc.

Una vez que se ha estructurado la entrevista, cada alumno ha de grabar el encuentro para después transcribirlo y redactar las conclusiones o enseñanzas que ha obtenido del mismo.

Después, individualmente expondrán al grupo el perfil de cada trabajador admirado, dejando que el resto de compañeros

CONSEJOS PARA DESARROLLAR TU VOCACIÓN.

1. Especialización

La visión debe ser precisa, concentrada en una fortaleza, talento, habilidad o conocimiento. Te puedes especializar de muchas formas: experiencia, comportamiento, estilo de vida, misión, producto, profesión o servicio.

2. Liderazgo

Crear nuestra visión con autoridad y credibilidad requiere que la persona que la sustenta sea percibida por la gente como un líder en su área de influencia. El liderazgo se basa en la excelencia, la posición y el reconocimiento.

3. Tu personalidad

Tu vocación debe estar construida sobre la base de una personalidad auténtica, con sus defectos y virtudes. Es una ley que elimina algo de la presión creada por el liderazgo. Has conseguido ser bueno pero no tienes que ser perfecto.

4. Visibilidad

Para tener éxito, la vocación debe ser vista una y otra vez, hasta que quede impresa en la mente de quienes forman parte de su mercado o esfera de influencia. La visibilidad crea la presunción de claridad. La gente asume que porque ven a una persona constantemente, el/ella debe ser superior a otros que ofrecen el mismo producto o servicio.

5. Persistencia

La vocación necesita tiempo para crecer, y aunque puedas acelerar algo el proceso, no puedes reemplazarlo con publicidad o campañas de marketing. Alinéate con tu visión, sin cambiarla; se firme y paciente.

6. Valores Positivos

La vocación producirá mejores resultados si la persona que hay detrás es percibida de una forma positiva. El/ella debe estar asociado con un valor o idea que se reconocido universalmente como positivo y que valga la pena.

LOS 10 BENEFICIOS DE DESARROLLAR LA VOCACIÓN.

Desarrollar tu vocación no significa crear una imagen artificial para el mundo exterior. Se trata de entender y descubrir aquello que te hace único, tus fortalezas, tus valores, tus pasiones y tus objetivos, y usarlos de forma que guíen tu profesión de manera que puedas alcanzar el éxito.

1. Perspectiva

Si eres capaz de entender tu visión, conseguirás una mejor visión de ti mismo y de tus objetivos como profesional.

2. Diferenciación

Necesitas entender tus características singulares de manera que puedas distinguirse de otros en el tu comunidad.

3. Autenticidad

Entender tu vocación te servirá para ayudarte a comprender quien eres. Esto te permitirá ser más auténtico y sincero con tus valores y pasiones. La vocación implica ser tu mismo ¡Utilizar tu lugar en este mundo!

4. Visibilidad

Desde el momento en que entiendes todos los elementos de tu visión y creas tu propio plan de comunicación de tu visión, aumentarás significativamente tu visibilidad entre tus clientes potenciales.

5. Enfoque

Cuando empieces a evaluar tu vocación, empezarás a centrarte en los objetivos de tus estudios y este enfoque te facilitará el desarrollo de tu negocio.

6. Elección de objetivos

Parte del proceso de creación de tu vocación implica entender cual es tu mercado objetivo. Cual es el grupo de clientes con los que deseas trabajar. Aquellos que conseguirán el mayor beneficio de tu promesa de valor.

7. Atracción

Cuando vives y respiras tu vocación atraes todo aquello que necesitas para tener éxito sin tener que pelearte con el Universo para conseguirlo.

8. Busca apoyo para tu asesoramiento en las materias

Entender el proceso de descubrimiento de tu vocación no solo te proporcionará un gran valor a ti, sino que podrás utilizarlo para asesorarte en tus materias

9. Destacar

No solo conseguirás diferenciarte, sino que si desarrollas y potencias tu visión, conseguirás destacar y ser conocido entre los profesionales más destacados.

10. Medición

Parte del proceso de desarrollar tu visión te obliga establecer algún sistema de medición para evaluar la fortaleza de tu visión y el valor que te proporciona. Esto te permite comprobar el éxito que consigues simplemente por el hecho de ser tu mismo.

EJERCICIO 3 INVESTIGANDO SOBRE CARRERAS

Objetivo del ejercicio

Motivar a los participantes hacia a las profesiones. Intenta hacerles activos en la búsqueda de su vocación, ofreciéndoles la posibilidad de indagar sobre la amplia oferta formativa que hay, para evitar que lleguen a matricularse en unos u otros estudios desde la ignorancia, la mera repetición mecánica de lo que han escogido sus amigos, o por lo que sus hermanos mayores o padres valoran que es bueno para ellos.

Instrucciones

Se dividen en grupos de 3 alumnos con una función encomendada: recopilar información acerca de una carrera o estudio concreto (ingenierías, diplomaturas, técnicos, auxiliares, etc.)

Para ello cada equipo se encargará de ir a las universidades o centros de formación correspondientes y hacerse con el plan de estudios para conocer las asignaturas, la duración de los cursos, los requisitos de admisión (nota de corte, precios de las matrículas, ubicación, bolsas de empleo para estudiantes...). Además deberán buscar en las bibliotecas y por la red información sobre las distintas opciones educativas. Finalmente, intentaran entrevistarse con alumnos que estén cursando en la actualidad dichos estudios, preguntándoles sobre las dificultades encontradas, la temática de las materias, el sistema de evaluación y enseñanza, etc.

EN QUE TE AYUDA TENER DESARROLLADA TU VOCACIÓN.

Tu vocación te ayuda a diferenciarte y a sobresalir frente a tus compañeros o a destacar ante quienes te conocen de forma que puedas alcanzar tus objetivos.

Comprender la fuerza de tu vocación en la actualidad te permitirá identificar las áreas donde puedes mejorar y conseguir el éxito profesional y personal. Para ver en que punto está situada tu vocación en este momento, hazte las siguientes preguntas:

¿Sabes cuales son tus cinco atributos de visión más importantes y relevantes (fortalezas, habilidades...)?

1. ¿Puedes describir cual es tu objetivo (la gente que tiene que conocerte de modo que puedas obtener lo que buscas)?
2. Tienes claras tus metas a corto y largo plazo
3. ¿Tienes un plan de comunicación de tu vocación para este año? (dónde vas a estudiar, qué materias cursaras...)
4. Los proyectos en los que participas
5. ¿Te sientes cómodo con tus habilidades de comunicación?
6. ¿Que dice tu entorno sobre tu vocación?
7. ¿Tienes alguna forma de medir la evolución del desarrollo de tu vocación?

CARACTERÍSTICAS DE LA VOCACIÓN.

1. La vocación es fuerte y distintiva

Tu vocación empieza a hacerse fuerte desde el momento en que decides en que crees y te comprometes a actuar según esas creencias. En ese mismo instante empezará a destacar sobre el resto de la gente. Aquí tienes el porqué: comprometerse a algo significa hacer lo que dijiste que harías a pesar de los obstáculos. Puesto que tus creencias son diferentes a las de los demás, defenderlas y aferrarse a ellas suele ser un acto de valentía y este tipo de coraje no es demasiado frecuente en el mundo actual. Esto, por definición, es distintivo.

Esto implica mucho más que simplemente ser diferente.

No es venderse a alguien. Es el resultado de conocer las necesidades de los otros, de querer satisfacer esas necesidades y de ser capaz de hacerlo manteniéndote firme respecto a tus valores. Tus valores son las creencias que defiendes, los principios que rigen tu vida. Estos incluyen aquello en lo que estás interesado y con lo que estás comprometido. Estos principios influyen en tu manera de priorizar las distintas exigencias.

Tus valores afectan no solo a lo que piensas y sientes sino también a tu comportamiento. De hecho, el actuar de acuerdo a unos valores propios es lo que te distinguirá entre la multitud. Cuando la gente observa tus acciones, emite juicios sobre por qué haces lo que haces. Estos juicios se convertirán en la percepción que esas otras personas tendrán de ti. Cuanto más distintivas sean las acciones que aprecian los demás, mejor definirán tu visión. En otras palabras, la visión conecta y se hace fuerte cuando se concentran en satisfacer las necesidades de los demás sin sacrificar los valores en los que están basadas.

No olvidar nunca que una vocación no es fuerte no es una especie de barniz (algo pintado para presentar un aspecto más agradable). Es un reflejo de aquellas ideas y valores que son tuyos específicamente.

Tu visión está basada en tus valores, y no a la inversa.

2. La visión es relevante

La relevancia empieza cuando otra persona cree que conoces y te preocupas por lo que es importante para ella. Cada vez que demuestras que lo que es importante para ella lo es para ambos, estás reforzando tu visión. El efecto sinérgico de ser al mismo tiempo distintivo y relevante es lo que define la fuerza de una visión.

La relevancia normalmente es resultado de las circunstancias.

La relevancia es lo que distingue a un amigo de un conocido. Tu relevancia para un cliente viene determinada no solo por tu producto o servicio sino por cómo éste (y tú) puede solventar hábilmente sus problemas y satisfacer sus necesidades. Cuanta más relevancia demuestrés, más fuerte será tu visión para ellos.

Para desarrollar relevancia se necesita empatía. Si quieres ser considerado importante para los demás, tienes que salir de tu mundo y entrar en el de tus interlocutores. Tu primera preocupación tiene que ser determinar sus necesidades e intereses. Después habrá que conectar esas necesidades e intereses a tus propias fuerzas y habilidades personales.

Esto no es un invento del marketing del siglo XXI, los sabios y las religiones no se han cansado nunca de repetir: ¿antes de obtener lo que tú quieres, tienes que ayudar a los demás a obtener lo que ellos quieren.

La relevancia es algo que nos ganamos por la importancia que los otros dan a lo que hacemos por ellos y por su opinión sobre como lo hemos hecho.

3. La visión es ser consistente

Consistencia es hacer cosas que sean al mismo tiempo distintivas y relevantes, y esto una y otra vez.

Tú solamente podrás ganarte la fama (reconocimiento o aceptación de los demás) por aquello que haces consistentemente. Los comportamientos consistentes definen tu visión más clara y concisamente que cualquier discurso, por elaborado y estudiado que sea.

Pasión: perturbación del ánimo, o sentimiento muy intenso; inclinación o preferencia exagerada hacia algo.

En el contexto capitalista tenemos el hábito de descontar a nuestra pasión y la mandamos a un segundo nivel. Me gusta x, pero tengo que ganar dinero; la tiranía de o hago una cosa o hago la otra.

Las historias relevantes, independientemente de la fama y el reconocimiento público que pudieran o no alcanzar, vienen cuando las pasiones se convierten en profesiones, cuando el hacer apasionado se vive todos los días dando rienda suelta a nuestra creatividad en el área elegida.

Se esbozan entonces dos ideas alrededor de la pasión: 1) De manera responsable dejas lo que estás haciendo, renuncias a todo y caminas hacia tu pasión o 2) Sin rompimiento drástico, te conectas con tu pasión y sin convertirlo en tu profesión por el momento, vas explorando consistentemente esa posibilidad..

Habilidades: Conjunto de capacidades o destrezas para hacer algo bien o con facilidad; lo que alguien realiza con gracia y destreza.

¿Para qué soy bueno? Preguntan particularmente los recién egresados. Y la respuesta es que no es fácil saberlo porque les falta interacción en medios y entornos radicalmente diferentes han los que han sido expuestos en su pasado.

Es sólo cuando te sacuden de tu zona de confort, que te estiran y te retan, cuando realmente conoces tus fortalezas y limitaciones.

Vocación: Inclinación que una persona siente hacia una profesión; inspiración y llamado a una persona para que tome un estado.

La vocación es una extensión de la pasión, pero con un enfoque de servicio y entrega. No me refiero necesariamente a hacer obras de caridad y de beneficencia, sino de ejercer un servicio de manera sistemática y disciplinada que el mercado valore. Por ejemplo un artista puede llevar su pasión de pintar un lienzo a proyectos urbanos de gran magnitud, o un científico a la divulgación masiva del conocimiento.

Visión: Percepción con cualquier sentido o la inteligencia; capacidad para prever o presentir algo que va a ocurrir.

Este tema se centra en la escena de la representación, en la historia que somos capaces de crear de nosotros mismos.

Esencia: Naturaleza de las cosas; lo característico y más importante de algo; extracto concentrado de una sustancia; sustancia que se extrae.

La esencia constituye la síntesis de los elementos descritos; es lo que eres, lo que te conforma, lo que te define sobre todo en el hacer, además de en el ser y en el pensar.

Tu esencia es el primer paso. Si te construyes a ti mismo y te empaquetas basado en tu esencia, el mercado vendrá y comprará. Ya en este nivel la promoción y las ventas de tu visión personal será lo de menos.

Y claro que no siempre es sencillo verse y entenderse. Es más fácil ver y entender a los otros, verles sus cualidades y defectos, que a nosotros mismos.

El tema de visión comienza con el tema del auto-descubrimiento y del diagnóstico personal, de identificar fortalezas y debilidades, amenazas y oportunidades; de una manera muy parecida a tu escuela.

Una buena visión arranca de una esencia definida; es una promesa esencial que identifica, distingue, genera, afilia, influye.

MEDICIÓN DE LOS RESULTADOS

Verifica que los participantes en la actividad hayan realizado los ejercicios. Son ejercicios de introspección y en equipo, es importante que los ejercicios marcados en grupo supervises que todos aportan ideas y que no se queden con dudas.

BIBLIOGRAFÍA:

ALBADALEJO, J.J. (1992): La Acción tutorial. Alicante: Disgrafos, México, 2000

ALONSO TAPIA, J. (1997): Motivar para aprender. Barcelona: Edebé

ÁLVAREZ PÉREZ, L. (2000): La diversidad en la práctica educativa: modelos de orientación y tutoría, México, Grijalbo,

ÁLVAREZ, M. y BIZQUERRA, R. (1996): Manual de orientación y tutoría. Barcelona: Praxis

ANZIEU, D. (1997): Dinámica de grupos pequeños. Buenos Aires: Kapeluz

ARNAIZ, J. y otro (1995): La tutoría organización y tareas. Barcelona: Grao

BISQUERRA, R. (1990): Orientación psicopedagógica para la prevención y el desarrollo. Barcelona: Boiscaren Universitaria

BOU MARTÍNEZ, J. (1999): Cuadernos de tutoría: libro profesor, 2º ciclo ESO. Paterna: ECIR

BOZA, A. (2001): Ser profesor, ser tutor: orientación educativa para docentes. Huelva: Hergué

BRUNET, J.J. (2000): Tutoría con adolescentes: técnicas para mejorar las relaciones interpersonales a lo largo del curso. Madrid: San Pío X

GARCÍA NIETO, N. et al. (1999): La tutoría en la educación secundaria: 3º ESO, 2º ciclo,. Madrid: ICCE

GIL MARTÍNEZ, R. (1997): Manual para tutorías y departamentos de orientación. Madrid: Escuela Española

GIL, R. (2001): Manual para tutorías y departamentos de orientación : educar la autoestima, aprender a convivir. Barcelona: CissPraxis

GOMEZ GARCIA, A. (1991): Manual de TTI, procedimientos para aprender a aprender. Madrid: EOS

GOMEZ, C.; GARCIA, A y ALONSO, P. (1991): Programa de Técnicas de Trabajo Intelectual. Procedimientos para aprender a aprender. Madrid: EOS

GORDILLO, M.V. (1986): Manual de orientación educativa. Madrid: Alianza

HOSTIE, R. (1994): Técnicas de Dinámica de grupos. Madrid: ICCE

LÁZARO, A. y ASENSI, J. (1987): Manual de orientación escolar y tutoría. Madrid: Narcea

LÓPEZ URQUÍZAR, N. y SOLA MARTÍNEZ, T. (1999): Orientación escolar y tutoría. Granada: Grupo editorial universitario

MARÍN, M.A. (1987): El potencial de aprendizaje. Barcelona: PPU

PALLARES, M. (1984): Técnicas de grupo para educadores. Madrid: ICCE

TORRE PUENTE, J.C. (1994): Aprender a pensar y pensar para aprender. Madrid: Narcea

VALDIVIA SÁNCHEZ, M.C. (1998): La orientación y la tutoría en los centros educativos: cuestionario de evaluación y análisis tutorial. Bilbao: Mensajero

EJERCICIO 1

MOTIVACIÓN FACTOR ESCENCIAL PARA EL APRENDIZAJE

Objetivo del ejercicio

Explorar dentro de mí las capacidades que puedo desarrollar para el aprendizaje.

Instrucciones

Pide a tus alumnos que después de la explicación de manera de aprender; revisen ellos mismos sus capacidades de análisis y de pensamiento y que las anoten en una hoja para después comentarlas en clase.

1. Sensibilización: motivación, emoción y actitudes.
2. Atención.
3. Adquisición: comprensión, retención y transformación.
4. Personalización y control.
5. Recuperación.
6. Transfer: generalización.
7. Evaluación

EJERCICIO 2

EL SENTIDO DE LAS ESTRATEGIAS

Objetivo del ejercicio

Identificar la forma en que los lineamientos de la transformación educativa, la nueva concepción del proceso de enseñanza y aprendizaje

Instrucciones

Diseña ejercicios con el fin de que los y las jóvenes las siguientes parámetros de la enseñanza-aprendizaje

1. Son procesadores activos de información.
2. Son intérpretes y sintetizadores.
3. Usan una serie de estrategias diferentes para almacenar y recuperar información.
4. Asumen la responsabilidad de su propio aprendizaje.

EJERCICIO 3 TÉCNICAS DE ESTUDIO

Objetivo del ejercicio

Identificar a las y los jóvenes que a través de las técnicas de estudio se va desarrollando las habilidades para el estudio para que las actividades mentales que facilitan y desarrollan los diversos procesos de aprendizaje escolar.

Instrucciones

Diseña ejercicios con el fin de que los y las jóvenes los siguientes parámetros de la enseñanza-aprendizaje, que buscan a su vez ser:

1. Son procesadores activos de información.
2. Son intérpretes y sintetizadores.
3. Usan una serie de estrategias diferentes para almacenar y recuperar información.
4. Asumen la responsabilidad de su propio aprendizaje.

Espera mucho de ti mismo o misma

El re-estímulo es el proceso por medio del cual la acción iniciada por un sujeto proporciona ulterior fuente de estímulo. Así, las consecuencias influyen en sus actos sucesivos.

Por ejemplo, proponles que se establezcan una meta, como terminar en una semana la lectura o el estudio de la mitad de una materia y llegan a su cometido, el re-estímulo significa que este logro les dará nuevas energías, entusiasmo y confianza para continuar para terminar con esa materia, y este proceso continúa afirmándose en ellos y ellas y expandiéndose a sus demás materias de estudio.

El re-estímulo no sólo hace posible el aprendizaje de una habilidad; es también esencial para la misma ejecución. La realización de algo, con habilidad, es un proceso continuo de comportamiento, en el que cada etapa está influida por la anterior, por la siguiente, y por el objetivo final que se persigue.

Clasificación de los motivos humanos

- deseo de seguridad.
- deseo de reconocimiento.
- deseo de respuesta de los compañeros.
- deseo de nuevas experiencias.
- deseo de seguridad

Deseo de seguridad

Ejemplos:

Seguridad física: Recibirte te dará muchas más oportunidades de prosperar económicamente.

Seguridad intelectual: Saberte con condiciones, conocimientos o capacidades para enfrentar mejor la vida.

Seguridad psicológica: Aumentar la autoestima, etc.

Deseo de reconocimiento

Ejemplos:

Por parte del colegio o universidad:

- Que te otorguen una beca por buen rendimiento,
- Pertener al cuadro de honor,
- Un ofrecimiento de pasantía,
- Un ofrecimiento de trabajo de parte de un profesor.

Por parte de los padres:

- El sentirte reconocido por tus cualidades o habilidades,
- Un posible premio por tu buen rendimiento.

Por parte de posibles fuerzas laborales:

- Que te llamen por tener uno de los mejores promedios para cubrir un cargo interesante, etc.

Deseo de respuesta de los compañeros

Ejemplos:

- Sentirte apreciado,
- Poder ayudar a tus compañeros y lograr más amistades,
- Poder trabajar en grupo y sentirse ayudado por los demás, etc.

Deseo de nuevas experiencias

Ejemplos:

- Nuevos compañeros de clase,
- Nuevas materias,
- Prácticas interesantes,
- Lugares que se pueden conocer a partir de los estudios, etc.

La cantidad de motivaciones que pueden derivar de estos 4 deseos básicos son incontables.

MEDICIÓN DE LOS RESULTADOS

La estrategia es por sí misma propositiva (intencional) y encierra dentro de ella un plan de acción o una secuencia de actividades perfectamente organizadas.

Observa que las y los jóvenes encuentren en cada clase impartida, las estrategias de aprendizaje favorecen un aprendizaje:

- * Significativo.
- * Motivado.
- * Independiente.

Significa:

- Saber lo que hay que hacer para aprender.
- Saberlo hacer.
- Controlarlo mientras se hace.

En síntesis, es un verdadero aprender a aprender:

Es el aprendizaje de habilidades con las cuáles se aprenden contenidos.

¿Qué significa aprender a aprender?

Primero hay que hacer la distinción entre aprender contenidos y aprender habilidades.

Una estrategia es una secuencia de actividades. Son operaciones mentales empleadas para facilitar la adquisición de conocimiento.

Es propositiva o intencional porque tiene un plan de acción.

Las estrategias están al servicio de los procesos de los que difieren por su carácter operativo, funcional y abierto, frente al carácter encubierto de los procesos.

Las estrategias son mediadores entre los procesos y las técnicas.

Se ponen en marcha para desarrollar un determinado proceso de aprendizaje, para lo cual utilizan determinadas técnicas específicas de estudio.

1. Habilidades intelectuales.
2. Son parcialmente entrenables y parcialmente estratégicas que se desarrollan como resultado de la experiencia y de la inteligencia.

Los resultados del aprendizaje buscan desarrollar en la o el joven:

Información verbal.
 Aptitudes intelectuales.
 Habilidades motoras.
 Actitudes.
 Estrategias.

BIBLIOGRAFÍA

Leontiev AN. Artículo de introducción sobre la labor creadora de LS Vygotsky. Vygotsky LS. Obras escogidas. Madrid: Visor; 1991. t.1

Gimeno Sacristan L, Pérez Gómez A. Comprender y transformar la enseñanza. 2 ed. Madrid: Morata; 1993.

Aguilar M. La asimilación del contenido de la enseñanza. La Habana: Editorial de Libros para la Educación; 1979.

Kaplún M. Los Materiales de autoaprendizaje. Marco para su elaboración. Santiago, Chile: UNESCO; 1995. p.55

Ausubel DP, Novak JD, Hanesian H. Psicología educativa. Un punto de vista cognoscitivo.

EJERCICIO 1

¿CÓMO COMUNICAR LA ASERTIVIDAD EFECTIVAMENTE?

Objetivo del ejercicio

Conocer el lenguaje corporal asertivo.

Instrucciones

Leer detenidamente cada uno de los incisos, reflexionar acerca de cada uno de ellos y comentar los puntos positivos y los puntos por mejorar.

Comunicación asertiva no verbal

- Cuerpo firme sin parecer rígido. Postura relajada.
- Mirar a los ojos (No demasiado fijamente: se interpreta como agresividad)
- Sonreír levemente
- No acercarse excesivamente a la otra persona. Invade su terreno personal, lo que incomoda.

¿Cómo podemos ser más habilidosos?

Las habilidades sociales, como cualquier otra competencia humana, pueden mejorarse a través de un aprendizaje adecuado. Estas páginas no pretenden un entrenamiento exhaustivo, el cual necesita la práctica de unos ejercicios y la guía de un profesional.

Sin embargo vamos a intentar dar una serie de indicaciones sobre lo que es y lo que no es una conducta socialmente habilidosa, para que usted pueda descubrir qué es lo que falla en sus relaciones sociales. Si usted encuentra que tiene grandes dificultades con respecto a estas conductas, acuda a un Psicólogo para realizar un entrenamiento.

Expondremos en este espacio un análisis de los elementos que componen las conductas habilidosas para que usted pueda explorar esos mismos comportamientos en la vida diaria:

La mirada

Podemos definir una mirada como el mirar a una persona a los ojos o a la zona superior de la cara (zona que rodea los ojos). No es ningún secreto que las miradas son un canal de información paralelo al lenguaje hablado y hay que saber utilizarlas para que los dos canales estén sincronizados.



La forma en que miramos es muy importante en la interacción con los demás. Tanto que puede afianzar, quitar importancia o desmentir aquello que nuestros labios están diciendo. Como se ha dicho algunas veces "los ojos tienen su propio lenguaje".

Si miramos a nuestro interlocutor conseguiremos mayor respuesta que si estamos mirando hacia otro lado, esto es un indicativo de que seguimos la conversación y de que nos interesa. Sin

embargo hay que tener en cuenta que un exceso de contacto ocular muy fijo y continuo puede resultar molesto a nuestro interlocutor.

Si retiramos la mirada estamos indicando desinterés, timidez, sumisión o sentimientos de superioridad.

Son muchos los estudios que indican que la gente que mira más es vista como más agradable (un extremo de esto son los enamorados, donde se da la mayor frecuencia de contacto ocular).

La distancia interpersonal

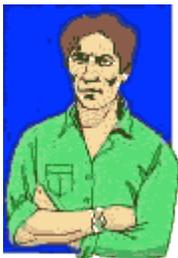
Según el análisis que hace Edward T. Hall (1959) sobre el tema existirían distintas zonas:

- a) Distancia íntima (0-50 cm): En esta persona se sitúan las personas amadas y familiares.
- b) Distancia personal (50-125 cm): Es el espacio personal de cada uno, una especie de esfera protectora que nos gusta mantener entre nosotros y el resto de los individuos.
- c) Distancia social (1,25-3,5 m): Distancia que se usa para trabajar en equipo o en relaciones sociales ocasionales.
- d) Distancia pública (Más de 3,5 m): Distancia que nos gusta mantener con los desconocidos (P. Ej. Al caminar por la calle).

Hay situaciones en las que no se respetan estas distancias o la persona se sitúa en una distancia que no le corresponde, entonces nos sentimos incómodos. Esto se produce en los dos sentidos, tanto si un desconocido se sitúa en nuestra distancia personal como si una persona muy cercana (P. Ej. Nuestro marido o mujer) se mantiene alejado de nosotros y evita el acercamiento.

La postura

La postura es la posición que adoptan los miembros (brazos y piernas) de una persona con respecto a cuerpo, lo cual influye en la disposición que tiene este en el espacio. La postura de nuestro cuerpo es algo que nuestro interlocutor percibe a simple vista y que con lleva un mensaje.



CRUZAR LOS BRAZOS

El tener los brazos cruzados se ha asociado con una actitud defensiva, mientras que la distensión y relajación de los brazos transmite una actitud confiada. El mantener una conversación con alguien que mantiene sus brazos cruzados puede indicarnos que la persona no pretende cambiar sus planteamientos.

Son muchos los aspectos posturales que se han asociado con un mensaje. La inclinación de nuestro cuerpo hacia el interlocutor suele ser interpretado por este como muestra de atención y acercamiento, mientras que estar echado hacia atrás en la silla indica desinterés o rechazo.



Relajación aprenderás nuevas técnicas para sentirte bien y hacer frente al nerviosismo, el estrés y la ansiedad.

LA RESPIRACIÓN

Un control adecuado de nuestra respiración es una de las estrategias más sencillas para hacer frente a las situaciones de estrés y manejar los aumentos en la activación fisiológica provocados por estas.

Unos hábitos correctos de respiración son muy importantes porque aportan al organismo el suficiente oxígeno para nuestro cerebro. El ritmo actual de vida favorece la respiración incompleta que no utiliza la total capacidad de los pulmones.

El objetivo de las técnicas de respiración es facilitar el control voluntario de la respiración y automatizarlo para que pueda ser mantenido en situaciones de estrés.

Vamos a pasar a realizar una serie de ejercicios sobre la respiración.

EJERCICIOS DE RESPIRACIÓN



Para realizar estos ejercicios realice la preparación que ya conoce del módulo anterior, pudiéndose realizar sentado o tendido, en la situación que le resulte más cómoda para percibir el movimiento de la respiración.

Ejercicio A: Inspiración abdominal

El objetivo de este ejercicio es que la persona dirija el aire inspirado a la parte inferior de los pulmones. Para lo cual se debe colocar una mano en el vientre y otra encima del estómago. En el ejercicio debe de percibir movimiento al respirar en la mano situada en el vientre, pero no en la situada sobre el estómago.

Al principio puede parecer difícil, pero es una técnica que se controla en unos 15-20 minutos.

Ejercicio B: Inspiración abdominal y ventral

El objetivo es aprender a dirigir el aire inspirado a la zona inferior y media de los pulmones. Es igual al ejercicio anterior, sin embargo una vez llenado la parte inferior se debe llenar también la zona media. Se debe notar movimiento primero en la mano del abdomen y después en la del vientre.

Ejercicio C: Inspiración abdominal, ventral y costal

El objetivo de este ejercicio es lograr una inspiración completa. La persona, colocada en la postura del ejercicio anterior debe llenar primero de aire la zona del abdomen, después el estómago y por último el pecho.

Ejercicio D: Espiración

Este ejercicio es continuación del 3º, se deben realizar los mismos pasos y después, al espirar, se deben de cerrar los labios de forma que al salir del aire se produzca un breve resoplido. La espiración debe ser pausada y controlada.

Ejercicio E: Ritmo inspiración – espiración

Este ejercicio es similar al anterior pero ahora la inspiración se hace de forma continua, enlazando los tres pasos (abdomen, estomago y pecho). La espiración se hace parecida al ejercicio anterior, pero se debe procurar hacerlo cada vez más silencioso.

Ejercicio F: Sobregeneralización

Este es el paso crucial. Aquí se debe de ir utilizando estos ejercicios en situaciones cotidianas (sentados, de pie, caminando, trabajando, etc.). Hay que ir practicando en las diferentes situaciones: con ruidos, con mucha luz, en la oscuridad, con mucha gente alrededor, solo, etc.

Otras recomendaciones

- Identifica, reconoce, acepta y evalúa lo que crees, piensas y sientes.
- Espera el momento adecuado: control, relajación y prudencia.
- Escucha y expresa comprensión.
- Habla de forma específica y sin pre-juicios sobre las intenciones de la otra persona.

Más técnicas

1. “Mensajes YO”
2. “Disco rayado”
3. “Banco de niebla”
4. Aplazamiento asertivo
5. Ignorar
6. Pregunta asertiva

1. Uso de “Mensajes Yo”

- Se describe sin condenar el comportamiento de la otra persona.
- Se describe el propio sentimiento
- Se describe objetivamente las consecuencias del comportamiento.
- Se expresa lo que se quiere de la otra persona.

“Cuando tu...”

(Establezca el comportamiento)

“Me siento...”

(Establezca el sentimiento)

“Porque...”

(Establezca la consecuencia)

“Te pido, por favor, que...”

(Establezca la petición)

2. Disco Rayado

Repetir el propio punto de vista una y otra vez, con tranquilidad, sin entrar en discusiones ni provocaciones que pueda hacer la otra persona.

Maestro: "Vengo a presentar la documentación que me pidieron..."

Administrativo: "La fotocopia debe venir acompañada del original para poderla procesar."

Maestro: "Ah!, pues no me dijeron nada, ¿no da lo mismo?"

Administrativo: "Para poder procesar una fotocopia siempre debe venir acompañada del original."

Maestro: "El caso es poner obstáculos y molestar, ¿qué más dá?, no ve que está clarísima, desde luego, el caso es fastidiar."

Administrativo: "Una fotocopia siempre debe venir acompañada del original para poderla procesar."

3. Banco de Niebla

Dar la razón a la persona en lo que considere puede haber de cierto en sus críticas o peticiones, pero negándose, a la vez, a entrar en mayores discusiones. Se deja claro que no va a cambiar de postura.

Mujer: "Pedro, ¿podrías ir a recoger a los niños al colegio?, tengo aun que preparar la lección para mañana y creo no me dará tiempo."

Marido: "Pero acabo de volver del trabajo y estoy muy cansado, ve tú."

Mujer: "Se que estás muy cansado, normal porque te esfuerzas mucho en tu trabajo. Tu jefe debería de darse cuenta de eso y no cargarte con tantas tareas. Pero te pido el favor de que recojas los niños, ya que tengo que hacer este trabajo para mañana. Luego podremos descansar."

4. Aplazamiento asertivo

Posponer la respuesta que vayamos a dar a la persona que nos ha criticado, hasta que nos sintamos más tranquilos y capaces de responder correctamente.

5. Ignorar

No prestar atención cuando la otra persona está enojada y tememos que sus críticas terminen en insultos.

Cuidarse y alejarse

6. Pregunta asertiva

"Pensar bien" de la otra persona que nos critica y dar por hecho que su critica es bien intencionada (independientemente de que realmente lo sea).

Entonces, pedimos aclaración: información acerca de los argumentos, solicitando que sea específico.

Lenguaje asertivo

- Expresar nuestros deseos o necesidades con formulas similares a:

"Me gustaría que ..."
 "Te necesito para ..."

- Evitar disculparse con expresiones similares a:

"Siento tener que pedirte esto, pero ..."
 "Si no te importase demasiado, me harías un favor si..."

Pasos para realizar una petición de forma asertiva

1. Llame a la persona por su nombre.
2. Exprese su petición claramente
3. Explique las razones
4. Invite a hacer comentarios
5. Pregunte si necesita algo para cumplir la petición
6. Acuerde los detalles de cuándo necesitará lo solicitado

Ejemplo:

(1) Ana, (2) necesito que me hagas un informe de ventas del 2004. (3) Me lo ha solicitado la dirección para la reunión de mañana y yo estaré fuera todo el día. (4) ¿Que te parece?. (5) Avísame si necesitas ayuda o alguna información. (6) Por favor, envíamelo por correo antes de las 10.

II.- EL ENTRENAMIENTO ASERTIVO

Como cualquier otra habilidad humana, la asertividad es susceptible de aprenderse, entrenarse y mejorarse. Esto se consigue mediante las Técnicas denominadas Entrenamiento Asertivo (o también Entrenamiento en Habilidades sociales, aunque esto engloba un mayor número de competencias).

Las habilidades sociales y más concretamente la asertividad son habilidades básicas para nuestro desenvolvimiento en la vida diaria. Las personas tenemos intereses y formas de ver el mundo distinto, por lo cual el conflicto interpersonal está a la orden del día. Cuando estas habilidades no están lo suficientemente desarrolladas o se emplean de forma equivocada surge la frustración y la insatisfacción.

Con respecto a la salud mental es una técnica que se ha demostrado efectiva en el tratamiento de la depresión, ansiedad y estrés provocados por las relaciones interpersonales. Nos ayuda a respetar a los demás, y por ende a nosotros mismos.

Hay varios métodos de Entrenamiento Asertivo, a continuación le mostramos un procedimiento estructurado en 6 etapas:

1º Identificar los estilos básicos de la conducta interpersonal: Estilo agresivo, pasivo y asertivo. La función de esta etapa es distinguir entre cada uno de los estilos, reconociendo la mejor forma de actuar de acorde con el estilo asertivo. Nos ayudará también a reconocer nuestros errores en este ámbito.

2º Identificar las situaciones en las cuales queremos ser más asertivos. Se trata de identificar en qué situaciones fallamos, y cómo deberíamos actuar en un futuro. Se analiza el grado en que nuestra respuesta a las situaciones problemáticas puede hacer que el resultado sea positivo o negativo.

3º Describir las situaciones problemáticas. Se trata de analizar las situaciones en términos de quién, cuando, qué y cómo interviene en esa escena, identificando nuestros pensamientos negativos y el objetivo que queremos conseguir.

4º Escribir un guión para el cambio de nuestra conducta. Es un plan escrito para afrontar la conducta de forma asertiva. Aquí se intenta poner por escrito las situaciones problema y clarificar lo que queremos conseguir. El entrenador moldea junto al paciente el guión para que este sea expresado de forma específica.

5º Desarrollo de lenguaje corporal adecuado. Se dan una serie de pautas de comportamiento en cuanto a lenguaje no verbal (la mirada, el tono de voz, la postura, etc.), y se dan las oportunas indicaciones para que la persona ensaye ante un espejo.

6º Aprender a identificar y evitar las manipulaciones de los demás. Las demás personas utilizan estrategias para manipularle, haciéndole sentir culpable, evadiéndose de la conversación o victimizándose. Se dan una serie de técnicas para resistirnos al influjo de los demás.

PARA QUE NOS SIRVE LA ASERTIVIDAD

En inglés, el verbo "assert" significa manifestar; expresar con fuerza; afirmar positiva, segura y plenamente.

En nuestra lengua, la palabra aserto (que proviene del latín), expresa el hecho de afirmar, sostener y dar por cierta y asentada una cosa.

No significa acertar o atinarle a algo.

Es la capacidad de expresar tus sentimientos, ideas y opiniones, de manera libre, clara y sencilla, comunicándolos en el momento justo y a la persona indicada.

Asertividad es tener la capacidad necesaria para desenvolverse eficazmente en un medio social y laboral normalizado

Asertividad es respetarse a si mismo, respetar a los demás Ser directo, honesto y apropiado. Mantener el equilibrio emocional. Saber decir y saber escuchar. Ser muy positivo y usar correctamente el lenguaje no verbal.

Es la capacidad que posee una persona de desarrollar el éxito en la vida, a través de un proceso dinámico que posibilita el ajuste constante de conductas, pensamientos y expresiones sinceras desde lo más profundo de su ser.

La asertividad es una cualidad que debemos tener todos los seres humanos, ya que ser asertivo es: Actuar y decir lo que pensamos, en el momento y lugar adecuados, con franqueza y sinceridad, esto nos evitaría muchos dolores de cabeza.

Esforzarse por ser asertivo, garantiza la plena convivencia con los demás. Es mostrar quien eres y como eres, aceptando la individualidad de los semejantes.

Es saber expresarse claramente cuando se sabe lo que se quiere. Pero para saber lo que se quiere primero debes de tener la mente clara de valores.

Es la capacidad para manifestar lo que se piensa y siente sin ofender a los demás, buscando siempre el respeto de los derechos propios y de los otros.

La persona asertiva es aquella persona capaz de expresar sentimientos, actitudes, deseos y opiniones de un modo adecuado a cada situación social que se le presente, respetando esas conductas en los demás y resolviendo de modo adecuado los posibles problemas que surjan.

Es tener autenticidad en los actos que se realizan, ser seguros de tus creencias y tener la capacidad de decidir.

Es la Capacidad de una persona para actuar tranquilamente en forma directa, haciendo respetar sus propios derechos sin afectar los derechos de los demás.

Es el resultado de una serie de conductas tanto aprendidas como adquiridas por cada individuo, puede ser el respeto mutuo entre las ideas y razones de cada persona. Sabiendo orientar sus decisiones sin lastimar su ego y personalidad

Es decir lo que se cree, lo que se piensa y lo que opina sin dañar lo derechos a los demás es decir sin ofenderlos

No conocemos un resultado tan asertivo que sea infalible. Sin embargo, sí disponemos de un PROCESO de intercambio y comunicación humana que nos permita razonar y dialogar para obtener una solución lo más acertada posible. Lo asertivo no está en lo que haces si no como lo haces.

Es la Habilidad para Defender los derechos propios. Expresando lo que se cree, siente o piensa de una manera clara, directa y en el momento oportuno.

Asertividad es la facultad de poder expresar los sentimientos y diferentes opiniones de una manera entendible para los demás, sin llegar a ofender o atacar a las personas con distintos puntos de vista, también encierra el poder expresar la manera que nos ase sentir la forma de actuar de los demás, de la manera mas adecuada.

Es la cualidad de una persona que expresa sin ansiedad su particular punto de vista e intereses, sin negar los de los demás. La asertividad se suele practicar mucho en terapias psicológicas para disminuir la ansiedad social, resolver problemas psicológicos, mejorar el autocontrol y autoestima, moderar la agresividad. Por tanto, el objetivo principal, es la integración de todos ellos en el repertorio del sujeto.

Es Decir lo que piensas y hacer lo que creas conveniente, sin importar los demás, siempre y cuando no se genere la discusión. Escuchar tus sentimientos y tu Yo interior.

La asertividad es la forma de expresión verbal y no verbal mediante la cual se expresa lo que el individuo, la persona quiere necesita decir, tomando en consideración el momento apropiado, el lugar adecuado, la forma adecuada o apropiada, la persona apropiada con el propósito de que se entienda lo que está sucediendo, su impacto y posibles consecuencias.

Es sentirse cómodo con la forma de expresarse y decir la verdad sin herir a la persona que tiene al frente

Es expresar lo que sientes y piensas de la manera adecuada sin lastimas ni herir los sentimientos de las personas. Es comunicarle algo fuerte a alguien pero haciéndolo sutilmente.

Es expresar lo que sientes y piensas de la manera adecuada sin lastimas ni herir los sentimientos de las personas.

Es la capacidad de motivar a una acción en forma positiva y constructiva, resaltando lo potenciable y animando a la persona a lograr sus metas a través de su autoafirmación.

Es el estado de pensamiento orientado hacia el autorespeto con la intención consciente de mejoramiento personal y la convicción profunda de influir en positivo en los demás.

Hacer valer los derechos que le asisten a una persona con la motivación de lograr el objetivo propuesto.

Capacidad cognitiva que permite una comunicación aplicando la autoasertividad y heteroasertividad.

El equilibrio homeostático de las relaciones interpersonales y el bienestar personal

Se trata de una capacidad de comunicación, en la que nuestro pensamiento se manifiesta libremente, sin miedo a que los demás no compartan lo que pensamos y 'respetando' los sentimientos y los derechos de los demás. Pero, el concepto que más define la comunicación asertiva es la 'pérdida de miedo al comunicarte'. Tanto la comunicación pasiva como la agresiva, encierran en el fondo el miedo y la inseguridad.

Estado emocional que propicia una conducta positiva.

Es el hecho de expresar abiertamente lo que uno piensa y siente

Es la capacidad que debe tener el ser humano al expresarse con otra persona, es decir, ser capaz de decir los posibles aspectos en los que la otra persona esta fallando, resaltando primero los aspectos positivos, y luego los negativos. De lo contrario la otra persona estará predispuesta y no querrá escuchar lo negativo o mejor dicho sus posibles fallas.

El concepto de asertividad indica o define la capacidad que pueden tener las personas para autoafirmar sus derechos sus ideas y sus acciones sin dejarse manipular y sin manipular a los demás.

Una persona asertiva es aquella capaz de expresar sus opiniones de forma abierta y sin temor, al mismo tiempo respetando a los demás y resolviendo de una manera adecuada los problemas que puedan surgir

Es la acción de la conducta que trata de explicar en términos moderados acciones de los humanos que de otra manera podrían ser de forma agresiva. Prefiero explicarte porque necesito esto, a gritarte y que me lo hagas de cualquier manera.

Es la capacidad de un individuo para transmitir a otro sus posturas, opiniones. De manera eficaz y sin sentirse incómodo es la capacidad que permite a todo ser humano ser hábil al momento de comunicar sus ideas, de tomar una decisión y de relacionarse con el resto de las personas.

Es el estado de la conducta afirmativa, donde se manifiesta abiertamente el estado de agrado o desagrado.

Es actuar de una forma debida y correcta, ante un hecho que se te presente.

La asertividad es la capacidad y habilidad intelectual que posee el individuo referente a un tema específico, es decir que el mismo tiene conocimiento y experiencia acerca del mismo y en el cual el se atreve a dar un resultado a otra persona sin que la misma se de cuenta mucho antes de conocer el resultado que la información que dio el individuo es correcta.

Sinónimo de habilidad o competencia social. Capacidad para planear y defender una postura o argumento, apoyándose en la confianza en sí mismo, basado en la fe de su propio juicio, sin estar sometido a la moda. Capacidad de defender sus derechos

La asertividad es una habilidad social que indica la capacidad para poder expresarse socialmente de forma adecuada. Estaría entre pasividad y agresividad. La asertividad incluye todas las formas del lenguaje, verbal y no verbal, además de todas las señas que nos indican una buena relación entre emisor y receptor, como puede ser la mirada, la postura etc.

Es la capacidad que tiene un individuo de responder con amplia posibilidad de 'acierto' ante una determinada acción Asertividad es hacer las cosas bien y en el momento correcto.

La asertividad la podemos entender como el estado de una respuesta o una acción correcta. Debemos tomar en cuenta para tener una buena asertividad, que primero conozcamos bien el término y también de lo que se habla.

EJERCICIO 2

VALORACIÓN DE ASERTIVIDAD

¿SOY ASERTIVO?

Diremos que se tiene una conducta asertiva cuando se defienden los derechos propios de modo que no queden violentados los ajenos.

Objetivo del ejercicio

Conocer el que grado de asertividad tienes, esto ayudará a expresar los gustos e intereses de forma espontánea, se puede hablar de uno mismo sin sentirse cohibido, se pueden aceptar los cumplidos sin sentirse incómodo, se puede discrepar con la gente abiertamente, se pueden pedir aclaraciones de las cosas..., se puede decir "NO" .

Instrucciones

1. Contesta el siguiente cuestionario de manera franca.
2. Lee detenidamente las siguientes afirmaciones y coloca su puntuación sobre la línea situada a la derecha.

Los valores son:

+3 Muy característico de mí, extremadamente descriptivo.

+2 Bastante característico de mí, bastante descriptivo.

+1 Algo característico de mí, ligeramente descriptivo.

-1 Algo no característico de mí, ligeramente no descriptivo.

-2 Bastante poco característico de mí, no descriptivo.

-3 Muy poco característico de mí, extremadamente no descriptivo.

3. Una vez hayas finalizado el test de asertividad. Asegúrate de que has respondido a todas las preguntas y consulta los criterios de corrección del ejercicio de asertividad.

No.	Pregunta	Valor
1.	Mucha gente parece ser más agresiva que yo.	
2.	He dudado en solicitar o aceptar citas por timidez.	
3.	Cuando la comida que me han servido en un restaurante no está hecha a mi gusto me quejo al camarero/a.	
4.	Me esfuerzo en evitar ofender los sentimientos de otras personas aun cuando me hayan molestado.	
5.	Cuando un vendedor se ha molestado mucho mostrándome un producto que luego no me agrada, paso un mal rato al decir "no".	
6.	Cuando me dicen que haga algo, insisto en saber por qué.	
7.	Hay veces en que provoco abiertamente una discusión.	
8.	Lucho, como la mayoría de la gente, por mantener mi posición.	
9.	En realidad, la gente se aprovecha con frecuencia de mí.	

10.	Disfruto entablando conversación con conocidos y extraños.	
11.	Con frecuencia no se que decir a personas atractivas del otro sexo.	
12.	Rehúyo telefonar a instituciones y empresas.	
13.	En caso de solicitar un trabajo o la admisión en una institución preferiría escribir cartas a realizar entrevistas personales.	
14.	Me resulta embarazoso devolver un artículo comprado.	
15.	Si un pariente cercano o respetable me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi disgusto.	
16.	He evitado hacer preguntas por miedo a parecer tonto/a.	
17.	Durante una discusión, con frecuencia temo alterarme tanto como para ponerme a temblar.	
18.	Si un eminente conferenciante hiciera una afirmación que considero incorrecta, yo expondría públicamente mi punto de vista.	
19.	Evito discutir sobre precios con dependientes o vendedores.	
20.	Cuando he hecho algo importante o meritorio, trato de que los demás se enteren de ello.	
21.	Soy abierto y franco en lo que respecta a mis sentimientos.	
22.	Si alguien ha hablado mal de mí o me ha atribuido hechos falsos, jolla busco cuanto antes para dejar las cosas claras.	
23.	Con frecuencia paso un mal rato al decir "no".	
24.	Suelo reprimir mis emociones antes de hacer una escena.	
25.	En el restaurante o en cualquier sitio semejante, protesto por un mal servicio.	
26.	Cuando me alaban con frecuencia, no sé que responder.	
27.	Si dos personas en el teatro o en una conferencia están hablando demasiado alto, les digo que se callen o que se vayan a hablar a otra parte.	
28.	Si alguien se me cuela en una fila, le llamo abiertamente la atención.	
29.	Expreso mis opiniones con facilidad.	
30.	Hay ocasiones en que soy incapaz de decir nada.	

El puntaje para la valoración de la asertividad

Ahora sólo te queda cambiar el signo en las respuestas a las preguntas del test de asertividad: 1, 2, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 23, 24, 26 y 30

Suma las respuestas a todas las preguntas.

Te dará un resultado comprendido entre -90 y +90

-90	+90
Poco asertivo	Asertivo

MEDICIÓN DE LOS RESULTADOS

Verifica que los participantes en la actividad hayan realizado los ejercicios. Son ejercicios de introspección, sólo en caso de que el participante solicite apoyo podrás brindárselo.

Sólo está atento a que los participantes lleven a cabo los ejercicios.

BIBLIOGRAFÍA

Zaldívar, Pérez, *El entrenamiento asertivo*, Facultad de Psicología, Cuba, Universidad de la Habana, 1991.

Laurent, Samuel, *Guía práctica de las autoterapias psicológicas*, España, Edit. Edaf, 1986.

Berne, Eric, *Los [juegos](#) que la gente juega*, Argentina, Edit. Alfa, 1977.

EJERCICIO 1

INTROSPECCIÓN ASERTIVA PARA PROPICIAR EL AUTOCONOCIMIENTO

Objetivo del ejercicio

Ayudarnos a identificar las características de las personas asertivas.

Instrucciones

Hacer una lista de las actividades que más nos gustan de nuestra escuela y hogar esta es una buena idea para comenzar a entrenarnos para ver lo positivo de cada situación. Una vez terminada esa lista realice otra con sus mejores atributos personales, esto le permitirá mantener una perspectiva clara al surgir situaciones que le brinden la oportunidad de actuar asertivamente.

Para facilitarle ser asertivo es importante identificar sus derechos, como ser humano usted tiene derecho a:

Alcanzar sus metas.

Decidir el rumbo de su vida.

Sus propias opiniones.

Mejorarse a sí mismo.

Privacidad.

Cometer errores

EJERCICIO 2

AUTO-EXAMINACIÓN ASERTIVA HACIA LA VOCACIÓN

Objetivo del ejercicio

Detectar la asertividad y entenderla como el estado de una respuesta o una acción correcta.

Instrucciones

Contesta de manera franca el siguiente cuestionario.

1. ¿Expresas generalmente lo que piensas?
2. ¿Te resulta difícil tomar decisiones?
3. ¿Protestas cuando alguien toma tu lugar en la fila?
4. ¿Evitas gente o situaciones por vergüenza?
5. ¿Te resistes a participar en una discusión aunque sientas que tienes razón?
6. Cuando una persona te debe dinero, libros, etc. ¿te resulta difícil mencionarlo o exigirlo?
7. ¿En un restaurante pides al mesero que te cambie tu carne mal cocida o el platillo mal servido?
8. ¿Expresas tus muestras de afecto, cariño o [amor](#) con libertad?
9. ¿Cuando un amigo te pide un favor irrazonable dices NO?
10. Cuando alguien muestra afecto o reconocimiento por lo que tú has hecho ¿te resulta difícil recibir el halago?

EJERCICIO 3 EVALUAR MI ASERTIVIDAD ENFOCADA AL AUTOCONOCIMIENTO

Objetivo del ejercicio

Identificar el grado de asertividad que manejamos la vida cotidiana

Instrucciones

Lea el siguiente cuestionario con sinceridad.

Después autoevalúese de acuerdo a sus respuestas.

No.	Pregunta	Valor
1.	Ante una o más personas, ¿le cuesta expresar su opinión cuando no coincide con la de ellos?	
2.	Ante un trato que considera injusto, ¿tiene dificultades para exponer tranquilamente sus derechos?	
3.	¿Tiende a esconder sus sentimientos por temor a ser rechazado/a?	
4.	¿Le resulta difícil tomar la iniciativa en expresar sus deseos?	
5.	Si la conducta de otro le molesta, ¿le cuesta decirselo y pedirle que cambie su manera de proceder?	
6.	¿Le molesta recibir un halago o un favor?	
7.	¿Le incomoda pedir un favor que, por otro lado, Ud. estaría dispuesto/a a hacer sin demasiada dificultad?	
8.	Frecuentemente, ¿siente que los demás se aprovechan de su tendencia a complacerlos?	
9.	¿Suele inhibir la expresión de sus ideas u opiniones por temor a perder la simpatía de los demás?	
10.	Cuando decide expresar a otros su postura o desacuerdo ante algún hecho, ¿suele sentirse tenso/a o perder el control de sus emociones?	
11.	¿Teme a una reacción de rechazo por parte de los demás, ante la oportunidad de expresar su punto de vista sobre algún asunto?	
12.	¿Suele sentirse abatido/a ante una crítica recibida sobre alguna de sus actuaciones?	
13.	¿Frecuentemente se defiende justificándose o negando la evidencia ante una crítica?	
14.	¿Se siente marcadamente inseguro/a e incómodo/a al relacionarse con alguna persona	

	de autoridad?	
15.	En varias ocasiones, ¿ha sufrido una reacción emocional desmesurada por la sensación de que los demás abusan de su tendencia a "aceptarlo todo"?	
16.	¿Es poco frecuente que Ud. exprese sus opiniones, aceptando y atendiendo a los diferentes puntos de vista de los demás?	
17.	¿Es capaz de negarse a realizar un favor que le piden y que no desea hacer?	
18.	¿Siente con frecuencia que no tiene los mismos derechos que los demás?	
19.	¿Le suelen tener por una persona agresiva o despiadada cuando decide decir lo que piensa?	
20.	¿Tiene un bajo auto concepto de sí mismo?	
21.	¿Cree haber aceptado, en varias ocasiones, situaciones inadmisibles?	
22.	Cuando decide expresar su desacuerdo u opiniones a los demás, ¿suelen sentirse agredidos, dolidos, o reaccionar defendiéndose de lo que consideran un ataque personal?	

Si usted ha contestado afirmativamente a gran parte de las preguntas, es probable que carezca de las habilidades asertivas necesarias para comunicarse cómodamente con los demás. Recuerde que cuando eso sucede, la persona puede actuar por defecto (inhibiéndose) o por exceso (agresivamente), y en muchos de los casos, oscila de uno a otro extremo.

La auto-estima como parte esencial de la introspección

Es importante que quede claro que la autoestima no es algo fijo ni inamovible; de hecho, puede cambiarse ya que se va formando a lo largo de nuestra vida. Para que sea potenciada es importante observar los factores que influyen en la formación de la misma porque, conociéndolos, estaremos en condiciones de modificarlos y corregir aquellos aspectos que limitan la confianza en nosotros mismos.

La forma en que cada quién se percibe y se valora a sí misma, influye en la [calidad de vida](#) personal.

La palabra autoestima está compuesta por dos conceptos, el de "auto" que alude a la persona en sí y por sí misma y "estima" que alude a la valoración. Por lo tanto, podemos definir la autoestima como la valoración que hace una persona de sí misma.

Tomar al ser humano y proponerle que haga un alto en su vida, para descubrir la realidad de su ser; ayudarle a encontrar las causas que conforman su realidad; y, destacar el potencial de sus habilidades, le ofrece medios para una mejor realización y le proporciona razones para que desee un desarrollo integral que será altamente positivo para alcanzar una alta autoestima.

En nuestra vida cotidiana existen personas o circunstancias que ocasionan que dudemos de nuestra importancia. Por eso hoy en día la frase de Goethe "La peor desgracia que le puede suceder a un hombre es pensar mal de sí mismo", es actual y real.

La autoestima es parte fundamental de la realización del ser humano porque este [amor](#) a nuestra persona nos lleva a una buena [salud](#) física y mental, a una mejor productividad y a una mayor creatividad.

La autoestima permite descubrir nuestras capacidades, además de valorarlas y saber utilizarlas. En pocas palabras, somos capaces de crear, construir y aprender a ser felices.

La autoestima no nos lleva a un egoísmo o a una actitud soberbia sino a la humildad, pues esto nos permite poner los pies en la tierra; conocernos; saber cuáles son nuestras limitaciones y cuáles nuestras capacidades y a partir de ello, realizarnos como personas.

Cuando la autoestima es negativa, nuestra salud se resiente debido a la falta de confianza en nosotros mismos para afrontar los sucesivos retos que nos presenta la vida desde una perspectiva positiva, ocasionando que nuestra calidad de vida no sea todo lo óptima que pudiera serlo.

Algunas claves para mejorar nuestra autoestima:

- Aceptarnos tal como somos. Para ello hay que tomar conciencia de nosotros mismo cuestionándonos acerca de nuestra autovaloración y reflexionando sobre los modelos familiares y culturales que están influyendo en la opinión que tenemos de nosotros mismos.
- Intentar cambiar los modelos negativos por otros positivos que fomenten nuestra Autoestima.
- Evitar compararnos con otras personas, puesto que cada persona es única y singular; además, que al compararnos siempre encontramos a alguien que a nuestros ojos es mejor o más feliz.

Asertividad para expresar...

- Lo que sientes
- Tu opinión, ideas, pensamientos
- Tu posición y oposición respecto a...
- Peticiones
- Reconocimientos
- Sin herir ni humillar
- Con firmeza y paciencia
- Siendo específico y sin pre-juicios

EJERCICIO 4

EL AUTO-ESTIMA ES PARTE DE LA INSTROSPECCIÓN

Objetivo del ejercicio

Desarrollar la autoestima de las y los jóvenes para que ellos vayan reconociendo sus fortalezas y debilidades.

Instrucciones

Pide a tus alumnos y alumnas que en una hoja en blanco contesten con sinceridad lo siguiente. Es algo muy personal por ello debe ser trabajo para la casa

Quiérase más. Eso está en sus manos, no en las de los demás, pues es una cualidad que radica en usted mismo y le facilitará modificar su propio autoconcepto.

Acéptese tal y como es, con sus virtudes y sus defectos. Recuerde que nadie es perfecto, por tanto, no pretenda serlo.

Desarrolle y perfeccione su sentido del humor, no le dé tanta importancia a lo que no la tiene, ni a los comentarios de los demás. No se considere el ombligo del mundo, quizá cree que todos están pendientes de lo que hace o dice. Recuerde que todo está en su mente.

Emplee más tiempo en hacer lo que le satisface y le hace feliz.

Asuma responsabilidades y tome decisiones. Si se equivoca, aprenda de sus errores y tenga coraje para volver a intentarlo. Nadie está exento de equivocaciones y siempre hay que ver la lección que nos brindan nuestros fracasos y errores. No olvide que “después de la tempestad viene la calma”.

6. Asuma la cuota que le corresponde, porque cualquier error, incomprensión, incomunicación o conflicto en la relación de pareja o en la interrelación con los demás, la responsabilidad siempre es compartida.

7. Reconozca sus propios logros, aunque sean modestos, pequeños o poco importantes. Y sobre todo, hágase un pequeño obsequio como premio.

8. Tenga por lo menos un objetivo en la vida.

MEDICIÓN DE LOS RESULTADOS

Recuerda que con estos ejercicios las y los alumnos responderán de manera proactiva ante diversas circunstancias. Observa y toma nota de cada uno de ellos para que de manera individual comenten los progresos que van teniendo.

BIBLIOGRAFÍA

Meier de Ramírez, A. (2004). *Reflexiones para una decisión vocacional. I Encuentro de Orientadores* "Papel del orientador en las políticas de admisión a las instituciones de educación superior", Universidad Central de Venezuela, Caracas 17-02-04.

Reig Pintado, D. (1994). *Reto al cambio*. México: Mc Graw Hill.

Rodríguez E., M. y Márquez A., M. (1988). *Manejo de problemas y toma de decisiones*, México: Manual Moderno.