



Manual del Alumno

Corporación Municipal de Renca

**Profundización y Liderazgo
para Profesores de Colegios**

Facilitador

Juan Enrique Spencer Risopatrón
Ing Civil - Universidad de Chile
Master - Trainer Programación Neuro Lingüística

17/05/2013 : Prohibida la reproducción parcial
o total, sin autorización escrita.
Copiar en cualquier medio,
redibujado, o refraseo está estrictamente
prohibido y es inmoral.

Introducción

Durante mi desarrollo profesional, una vez titulado de Ingeniero Civil Eléctrico en la Universidad de Chile, tuve la oportunidad de desempeñarme como gerente en diversas compañías de nuestro país, entre ellas se encuentran ; Rimpex Chile, Unisys Corporation, ST Computación y Chilesat. Todos estos cargos fueron con responsabilidad de resultados y con personas a cargo para llevar a cabo esos resultados. Pude darme cuenta que los conocimientos adquiridos en la universidad, si bien eran necesarios, no eran suficientes para guiar personas.

No fue difícil descubrir que los aspectos necesarios para el desempeño como gerente, líder y luego Coach, eran habilidades del ámbito de la competencia social, y no académica. De modo que mi trabajo personal consistió en desarrollar dichas habilidades sociales para poder canalizar el conocimiento adecuado, que permita a los miembros del equipo obtener los resultados propuestos, manteniendo el compromiso en los resultados y lealtad al equipo.

Las habilidades de un Profesor / Líder gravitan en torno a un **balance interno que se traduce en madurez**. Así, el tener una autoestima sana emerge en forma natural, lo que requiere tener un ego acotado. La manifestación de los condicionamientos de defensa adquiridos por el ego a lo largo de nuestra vida, hace que las relaciones entre personas sean frágiles. Nuestro enfoque de liderazgo en la educación es hacia el conocimiento y liberación de los condicionamientos personales que nos impiden relacionarnos sanamente, para convertirnos en un referente natural que inspire la confianza de quien está en la línea de educar a otros para ser una persona más sana / productiva / feliz.

Juan E. Spencer Risopatrón

Contenido

1. Repaso Curso Anterior.....	1
2. Comunicación del Profesor	5
3. Visión e Integridad del Profesor	12

FASE # 1

REPASO CURSO ANTERIOR

Pensamiento

El pasado no es el futuro

Siempre podemos tomar la decisión de hacer algo fresco.

Las 10 Inteligencias

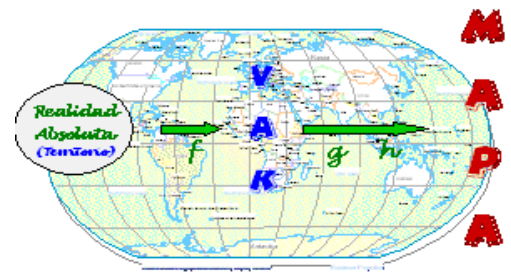
1. Inteligencia Lógica - matemática
2. Inteligencia Lingüística
3. Inteligencia Espacial
4. Inteligencia Musical
5. Inteligencia Corporal - kinestésica
6. Inteligencia Naturalista
7. Inteligencia intrapersonal
8. Inteligencia Interpersonal
9. Inteligencia Emocional
10. Inteligencia Espiritual

Somos seres emocionales.
Es nuestro pensar / emocionar el que genera nuestra conducta.



Mapas de Realidad Personal

La percepción tiene dos aspectos fundamentales ; la percepción biológica y los filtros que significan la percepción biológica para darle sentido a nuestro mundo. Las creencias/paradigmas son el segundo aspecto, aquellas que modifican los datos recibidos del mundo exterior y lo significan para crear experiencia.



Cuando nos falta información, nuestros filtros agregan lo necesario para cubrir esa falta de información. Este es el efecto de los filtros de nuestros paradigmas y se llama "Efecto Paradigma".

Las 2 fuerzas

Miedo a Perder
Miedo al fracaso

Deseo de Ganar
Deseo de estar mejor



Mundo Interno

1. Ser valorado como persona
2. Ser valorado como profesional
3. Interés real por sus problemas personales
4. Elevar su autoestima
5. Elevar su autovaloración
6. Oportunidad de participación
7. Crecimiento personal
8. Transformación personal

Mundo Externo

1. Dinero
2. Seguridad
3. Gustar
4. Status o prestigio
5. Salud y buena forma
6. Halagos y reconocimientos
7. Poder, influencia y popularidad
8. Lidera el campo
9. Amor y compañía

Valorar al Otro

El doctor Albert Ellis, psicólogo que dio origen a la terapia racional-emotiva, afirma que los sentimientos son el resultado de los pensamientos, los cuales consisten en verbalizaciones mentales con las cuales nos autoconvencemos. Ellis asevera : "En todo sentido práctico, las frases y oraciones que nos repetimos frecuentemente, son o llegan a ser nuestros pensamientos o emociones".

Empowerment Para empoderar a nuestros profesores y alumnos, es necesario considerar el desarrollo de una cuenta bancaria emocional.

- Considerar a tus asociados como genios
- Para motivarlos debemos conectarlos con su genialidad
- Considerarlos con miedo
- Asumir que si no consiguen máximo desempeño es por ignorancia

Te Veo Las respuestas que damos normalmente son autobiográficas :

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ○ Evaluación (acuerdo o disentir) ○ Sondeo (preguntas desde nuestra referencia) ○ Consejo (sobre la base de mi experiencia) ○ Interpretación (descifrar al otro, entender sus motivos, conductas, sobre la base de nuestros propios motivos y acciones) | <p>Los nuevos acuerdos :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ser impecable con las palabras ○ No te tomes nada personalmente ○ No hagas suposiciones ○ Has siempre lo mejor que puedas |
|--|---|

Ejercicio Guiar al otro

Nuestros Miedos

**A no ser suficientemente capaz
A no ser querido**

- Cuando nacemos, necesitamos mucho tiempo dependientes
- Necesitamos estimulación táctil (amor)
- La mujer tiene una hormona que garantiza amor al hijo (Oxitocina)
- En el reino animal no existe dependencia por largos periodos
- Cuando la oxitocina se va, debes empezar a cumplir con ciertas cosas para recibir tu elemento de "sobrevivencia"

Como es tu conducta si :

- Tuviste padres distantes
- Viviste una experiencia traumática
- Tu pareja te fue infiel
- Tu amigo te traicionó
- Te fue mal en los negocios y tu empresa quebró
- Tus padres manifestaban más interés por tus hermanos
- Tus profesores prefieren a otros alumnos
- Tus compañeros no te dan importancia

La Ansiedad

Según Freud, la **ansiedad se define** como una sensación de tensión, angustia y malestar de alguna forma similar al miedo pero producido por amenaza o percepción de pérdida del control interno más que por un peligro externo.

Mecanismos de Defensa

- Los mecanismos de defensa del ego alivian la ansiedad pero lo hacen negando, interpretando mal o distorsionando la realidad.
- Algunos mecanismos de defensa pueden considerarse beneficiosos para la motivación personal.

Los mecanismos de defensa son una distorsión de la realidad y crean una incongruencia entre lo que es real y la percepción que el individuo tiene de la realidad.

- Compensación
- Negación
- Desplazamiento
- Conversión
- Fantasía
- Identificación
- Intelectualización
- Proyección
- Formación reactiva
- Regresión
- Restitución-Reparación
- Sublimación
- Simbolización
- Anulación
- Sustitución
- Supresión
- Racionalización

Consciencia

Te entregamos una noción inicial de lo que es consciencia.

- Qué es un estado de consciencia
- La consciencia es todo aquello que he puesto en mi modelo de mundo y acepto como real
- Nadie puede razonar más allá de su consciencia
- Consciencia de la existencia de los demás

FASE # 2
COMUNICACIÓN DEL PROFESOR

Pensamiento

No existe realidad, solo percepción de realidad

Lenguaje

Se llama lenguaje (del provenzal *lenguatge*1 y este del latín *lingua*) a cualquier sistema de comunicación estructurado, para el que existe un contexto de uso y ciertos principios combinatorios formales (reglas de producción). Existen contextos tanto naturales como artificiales.



Desde un punto de vista más amplio, el lenguaje indica una característica común al hombre y a los animales, para expresar sus experiencias y comunicarlas a otros mediante el uso de símbolos, señales y sonidos registrados por los órganos de los sentidos. El ser humano emplea un lenguaje complejo que expresa con secuencias sonoras y signos gráficos.

Para efectos de este manual, el lenguaje es el medio por el que conseguimos un fin. Ese fin es el guiar una persona en un estado actual, definido como un estado de incomodidad, hacia un estado deseado, definido como un estado de comodidad.

El metamodelo

El metamodelo de lenguaje es un modelo dentro de otro modelo de lenguaje, que nos permite conocer la forma en que nuestro interlocutor estructura su realidad con sus significados.

Esto es, como pasa de la estructura profunda a la estructura superficial y recuperar la estructura profunda. Este fue tratado en la sesión # 1.

Ejercicio

¿ Te parece aplicable este estilo de lenguaje en tu desarrollo como Profesor ? -
Comentar

Pensamiento

Las palabras son anclas de experiencias sensoriales, pero la experiencia no es la realidad, y la palabra no es la experiencia.

EL METAMODELO DE LENGUAJE

Omisiones Lingüísticas

Las omisiones lingüísticas se producen cuando, al conversar, omitimos algunos aspectos que consideramos no relevantes o no sabes su relevancia.

Sustantivo no especificado

Es un sustantivo que permite más de una interpretación sobre lo que representa. Es necesario aclarar quién o qué específicamente para resolver la inespecificación. Además, se busca el : cuál, dónde o cuándo.

- | | |
|--------------------------------|--------------------------------------|
| ⇒ No puedo hacer la tarea. | ¿ Qué tarea no puedes hacer ? |
| ⇒ No fue el momento oportuno. | ¿ Cual sería el momento oportuno ? |
| ⇒ No me quieren lo suficiente | ¿ Quién en particular ? |
| ⇒ Me encantan las de tu estilo | ¿ Qué oCuál estilo específicamente ? |

Omisión Simple

La ausencia de un sustantivo que es clave para una representación completa. También buscamos el : qué, quién, cuál, dónde o cuando.

- | | |
|------------------------------|------------------------------|
| ⇒ ¿ Será suficiente ? | ¿ Será suficiente qué ? |
| ⇒ No me dejan cambiar. | ¿ Quién no te deja cambiar ? |
| ⇒ ¿ Porqué no me dejan ser ? | ¿ Quién no te deja ser ? |
| ⇒ Soy incapaz | ¿ Incapaz de qué ? |

Verbo no especificado

A veces un verbo no tiene una especificación de cómo se realizó. Así, un verbo (acción) cuya exacta y específica forma de realizarse es ambigua, puede resolverse preguntando cómo específicamente se realizó la acción.

- | | |
|-------------------------------------|------------------------------------|
| ⇒ Tenemos todo controlado | ¿ Cómo tienes todo controlado ? |
| ⇒ Mi alumno me obliga a amonestarlo | ¿ Cómo te obliga a amonestarlo? |
| ⇒ Voy a obtener orden. | ¿ De qué manera obtendrás orden ? |
| ⇒ Tú me acordaste | ¿ Cómo específicamente te acordé ? |

Omisión Comparativa

Si uno dice que algo es mejor o peor es preciso saber la referencia de comparación que se está usando. Una comparación cuya referencia de comparación está ausente puede resolverse preguntando comparado con qué.

- | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|
| ⇒ Hemos tenido muchos problemas | ¿ Comparado con quienes o con qué ? |
| ⇒ Esta situación sí que es difícil | ¿ Comparada con qué otra situación ? |
| ⇒ Esta alumna es complicada | ¿ Respecto de quién ? |

Juicio

Una regla o evaluación cuyo autor, sustentación o marco de referencia está ausente. Al preguntar ¿ según quién ?, logramos poner al hablante de nuevo en contacto con el hecho de que los puntos de vistas tienen una referencia, y no son absolutos.

- | | |
|---------------------------|------------------------|
| ⇒ Se hace de este modo | ¿ Quién lo dice ? |
| ⇒ Esto no sirve para nada | ¿ De acuerdo a quién ? |
| ⇒ Ningún alumno cumple | ¿ Quién lo dice ? |

Nominalización

Cuando un verbo es transformado en sustantivo abstracto ... un proceso transformado en objeto. es lo que se llama nominalización. Una nominalización se aclara convirtiéndola en verbo y preguntando por la información que falta..

- | | |
|--|------------------------------------|
| ⇒ Vamos a mejorar la educación | ¿ Cómo vamos a educar mejor ? |
| ⇒ Estamos en pleno desarrollo | ¿ Cómo Desarrollarnos más ? |
| ⇒ Tenemos un problema de comunicación | ¿ Cómo deseas comunicarte ? |
| ⇒ Nuestro clave de equipo es la eficiencia | ¿ Cómo llegamos a ser eficientes ? |

Distorsiones Lingüísticas

Las distorsiones lingüísticas se producen cuando traducimos una experiencia a través de nuestra percepción, dándole el sentido que nuestro pasado puede darle. Se basan en nuestras propias creencias o sensaciones de lo que está pasando.

Lectura mental Una afirmación o juicio personal sobre los procesos internos o estados internos de otra persona (o ser), En general son respuestas intuitivas de claves no verbales captadas inconscientemente.

- | | |
|--------------------------------|---|
| ⇒ No soy bueno en eso. | ¿ Como llegaste a concluir eso ? |
| ⇒ Lo haces por molestarme | ¿ De donde sacaste esa idea ? |
| ⇒ No quieres hacer la tarea. | ¿ Cómo sabes que no quiero hacer la tarea ? |
| ⇒ Es obvio que no me captaste. | ¿ Cómo sabes si te capté o no ? |

Se valida la veracidad de la lectura mental informándose con preguntas del tipo : cómo sabe, de donde proviene esa información cómo llegó a esa conclusión.

Causa – efecto Conectar la ocurrencia de algo a una causa o fuente. Se resuelve la inespecificación, preguntando : cómo o con un contraejemplo.

- | | |
|---|---|
| ⇒ La lluvia me deprime. | ¿ Cómo te deprime la lluvia ?. |
| ⇒ Cuando estoy relajado, me presionan. | ¿ Como la relajación hace que te pregunten ? |
| ⇒ Mis alumnos me obligan a ser duro con ellos | ¿ Cómo tus alumnos te obligan ?. |
| | ¿ Te chantajejan con algo ? |
| ⇒ La presión me hace estar inestable | ¿ Específicamente cómo la presión te hace inestable ? |

Equivalencia compleja Se produce cuando atribuimos a dos hechos diferentes y arbitrarios una equivalencia de significado. Las equivalencias complejas se desvinculan preguntando : Cómo es que esto significa lo otro o con contraejemplos.

- | | |
|--|--|
| ⇒ No me llamó hoy no le interesa mi propuesta | ¿ Cómo el no llamar implica que no le interesa tu propuesta ? |
| ⇒ No está en su puesto, está capeando | ¿ Cada vez que no está en su puesto, está capeando ? |
| ⇒ Por la cara que te pone . Te odia. | Cuando tu miras de esa manera .. ¿ Tú odias ? |
| ⇒ Si te importara el colegio estarías pendiente de hacer tus tareas. | ¿ Cómo es que el hecho de no hacer las tareas significa que no me importa el colegio ? |

EL METAMODELO – EJERCICIOS

Ejercicio Metamodelo # 1 : Preguntar para resolver la inespecificación usando el Metamodelo

Omisiones Lingüísticas

- | | |
|---|----------------------------|
| 1. No puedo volver a confiar en nadie | Sustantivo no especificado |
| <hr/> | |
| 2. Ya me cansé con tanto maltrato | Omisión Simple |
| <hr/> | |
| 3. Logramos ponernos en la buena. | Verbo no especificado |
| <hr/> | |
| 4. Esta empresa es muy especial. | Omisión comparativa |
| <hr/> | |
| 5. Ese comportamiento no es adecuado.. | Juicio |
| <hr/> | |
| 6. Elevemos el <i>rendimiento</i> del área. | Nominalización |
| <hr/> | |

Distorsiones Lingüísticas

- | | |
|---|-----------------------|
| 7. Mi hermana sabe mis intenciones . | Lectura mental |
| <hr/> | |
| 8. Esa cara de él, me aprieta la guata. | Causa - Efecto |
| <hr/> | |
| 9. No me saludó, está enojado conmigo. | Equivalencia Compleja |
| <hr/> | |

Generalizaciones Lingüísticas

- | | |
|---|--------------------------|
| 10 Yo vivo con la sensación de angustia | Generalización |
| <hr/> | |
| 11 <i>Tenemos</i> que mejorar la relación. | Op. modal de necesidad |
| <hr/> | |
| 12 <i>No consigo</i> recuperarla, parece que la perdí | Op. modal de posibilidad |
| <hr/> | |
| 13 No me gusta su actitud. | Op. modal de preferencia |
| <hr/> | |

VISIÓN E INTEGRIDAD DEL PROFESOR

Pensamientos Una empresa u organización que busca calidad sin una misión, visión y objetivos claros, es como un barco en el que todo funciona bien, pero que no sabe a donde va.

Visión de Futuro La construcción de la Visión de Futuro, de basarse en lo siguiente :

- Imagen mental viva
- Representa un futuro deseable
- Capacidad de ver más allá
- Ver con “los ojos” de la imaginación

Una ACTITUD POSITIVA respecto al futuro es la herramienta más poderosa que podemos tener para producir cambios.

Visión de la Institución ¿Cuál es la tu Visión como Profesor ?

Meta Objetivos **Toda conducta humana tiene una intención positiva y un contexto donde es válida.**

Descubrir nuestras intenciones el donde queremos llegar u obtener nos ayuda a comprender nuestras acciones.

El meta objetivo es la intención primordial o propósito que mueve una conducta humana.

Generar Conciencia Video La generación de conciencia se logra ayudando al otro, mediante preguntas, para que compare en la dirección y sentido que queremos que saque conclusiones.

¿ Qué te dejó el video de El Cambio del Águila ?

Auto Observación La solución a los mecanismos de defensa del ego es hacerlos conscientes, la autoobservación diluye los efectos del ego.

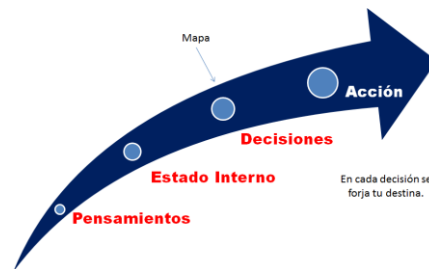
- El ser humano despierto se puede auto observar en todo momento.
- La mente debe estar siempre alerta
- La auto observación permite que el ego pierda fuerza.

Ejercicio Sigue las instrucciones del facilitador.

Decisiones y Destino

No es lo que nos pasa lo que forja nuestro destino, es lo que hacemos con lo que nos pasa. Así, nuestro destino es el resultado nuestras decisiones en cada instante de nuestras vidas.

Y las decisiones están fuertemente influenciadas por nuestro estado interno.



Nuestro estado interno está influenciado por los pensamientos con que alimentamos nuestra mente.

Foco 1. Decisiones acerca de en qué enfocar nuestra atención
 En cada momento de tu vida tienes que decidir en donde vas a poner tu atención. Si no lo haces conscientemente tu mente usará el hábito de enfocarse en lo que le sale automático. Podemos enfocarnos en lo que abunda o en lo que falta.

Significado 2. Decisiones acerca de los significados de las cosas
 En el momento en que te enfocas en algo, la mente debe tener algún significado. Nuestro sistema nervioso necesita saber si lo que vivo va a ser dolor o placer.

Cualquier significado que le demos a la experiencia, esa experiencia se convierte en ese significado. Si algo significa : *me insulta o se salió de su centro*, eso es lo que creamos como realidad.

Acción 3. Decisiones sobre las estrategias a seguir
 Una vez que te enfocas en algo y le das significado, se produce una emoción. Esa emoción afectan ti juicio y tus decisiones y lo que haces. ¿ Si estás calmado harías lo mismo que si estás enojado sobre algo ?

Estado

El **estado interno** es el estado de emociones que creamos en nosotros en cada momento de nuestras vidas. Podemos escoger estados internos de empoderamiento o desempoderamiento. Si escogemos estar desempoderados, forjaremos nuestra vida desde esa concepción limitada.



El estado interno de una persona está definido por 3 aspectos, **La Triada**, estos son :

1. **Fisiología**
 La emoción es creada por movimiento. Las emociones que estás sintiendo en este momento están relacionadas a como estamos usando nuestro cuerpo. Tal como : respiración, postura, movimiento, etc.
2. **Foco mental y creencias**
 En lo que sea que te enfoques es lo que vas a sentir. Donde ponemos nuestra atención es donde fluye la energía de tu vida.
3. **Lenguaje**
 Pensar es hacerse preguntas y evaluaciones. En cuanto ponemos palabras a nuestra experiencia, le ponemos significados.

Ejercicio

Busca una situación donde te sentiste empoderado / expandido / potenciado / imbatible, y revívela. Toma nota de lo siguiente :

Fisiología : _____
 Foco Mental : _____
 Lenguaje : _____

