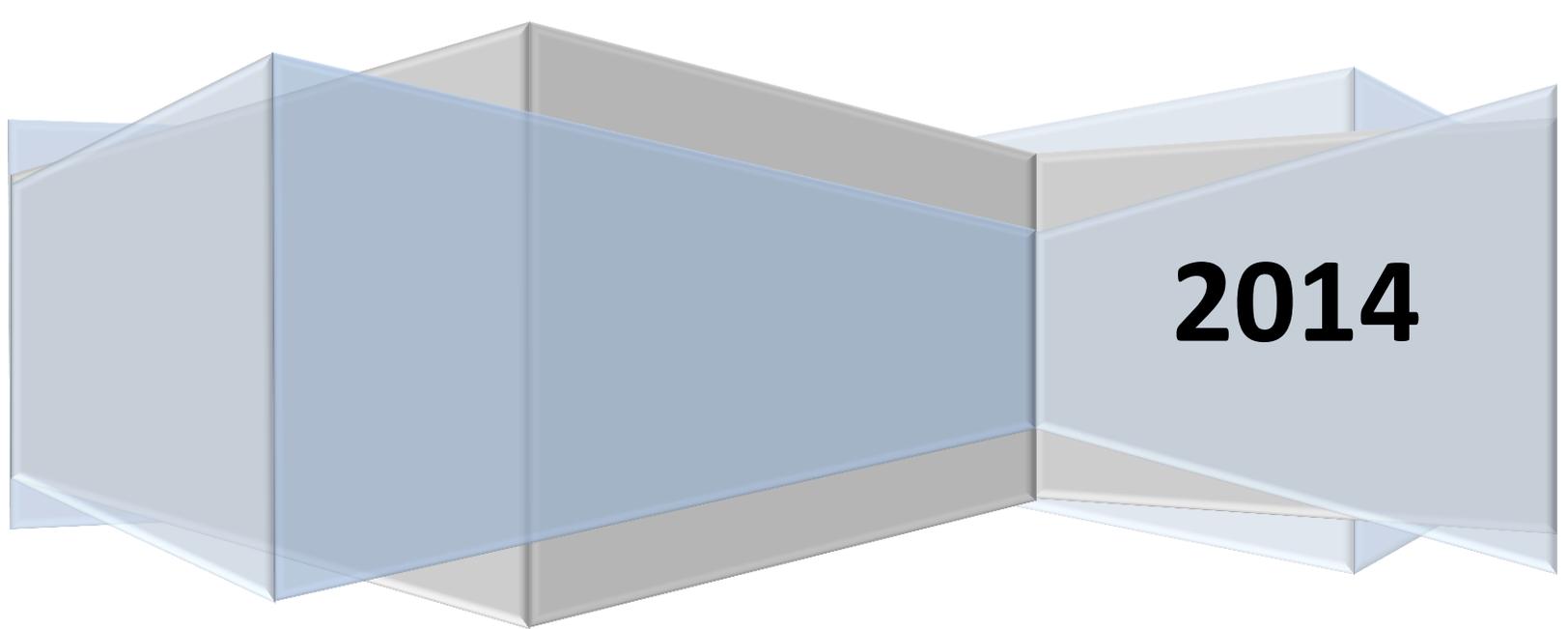


Manual de Facilitadores

Ejecutivo en línea

Análisis del emprendedor y del empresario profesional



2014

Índice

Certificados	3
Certificado de Ventas	4
Competencia del curso	5
Metodología del curso	5
Reto	6
Evidencia	6
Evaluación	7
Videos obligatorios	8
Notas de enseñanza por tema	9
Anexos	13
Tema 5: Los juicios	
Tema 8: Test de temperamento	
Recomendaciones para la grabación de videos	

Certificados

Para entender la importancia del curso del cual será Facilitador, es necesario que tenga un contexto sobre los certificados.

Tradicionalmente se veía el inicio de una carrera profesional como un conjunto de **ciencias básicas** para las licenciaturas (administración, contabilidad y economía) y otro conjunto para las ingenierías (matemáticas, física y química). Enseguida se partía hacia materias más específicas de acuerdo al perfil del **Egresado**.

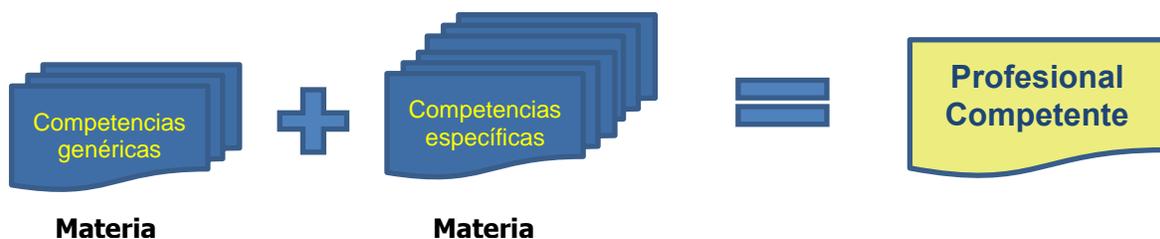
Otra forma de identificarlo es agrupar el “tronco común”, para después cursar las materias de la especialidad.

Es decir, comenzamos con Conocimiento **General**, para luego avanzar hacia Conocimiento **Específico**.



Con el enfoque en **competencias**, se busca que los egresados de profesional, además de **saber** (tener el conocimiento teórico), sean **capaces de hacer** (tener la habilidad de realizar una tarea) y **saber-hacer** (entender lo que se hace y tener la capacidad para hacerlo de la mejor forma). Entonces se distingue entre competencias:

- **Habilidades.**- Aquellos conocimientos y capacidades que todo **Profesionista** debe adquirir. Por ejemplo: ética, emprendimiento y liderazgo, responsabilidad pública, autonomía, eficiencia, visión global, visión analítica, comunicación.
- **De Método.**- Aquellos conocimientos y capacidades que se estructuran en procesos y procedimientos para el planteamiento, análisis y solución de problemas.
- **Disciplinares o específicas.**- Aquellos conocimientos propios de una disciplina. Por ejemplo: saber programación para las carreras de sistemas; creación y análisis de estados financieros para contadores y administradores; gestión de la construcción para ingenieros civiles y arquitectos.



En Universidad TecMilenio el participante cursa **Certificados en los que desarrolla competencias disciplinares específicas de su especialidad que son valoradas por el mercado laboral**; donde se espera que un Egresado sea capaz de realizar determinadas funciones.

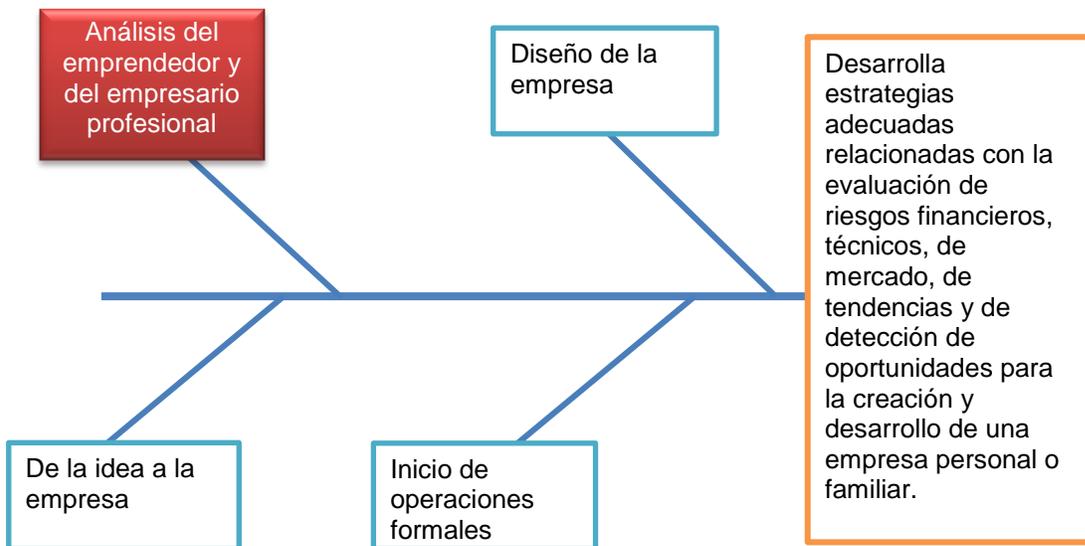


Los Certificados están orientados a **desarrollar competencias muy específicas**.

Certificado de Creación y desarrollo de empresas

El certificado de Creación y Desarrollo de Empresas servirá para complementar su formación y lograr ser un mejor emprendedor y empresario profesional. En el mundo del emprendimiento empresarial actual no basta con ser un empresario dueño de un negocio o empresa, se requiere ser profesional en emprendimiento, por lo que formarse como un Empresario Profesional es indispensable.

El Certificado está compuesto por cuatro cursos y un proyecto integrador:



Por lo anterior en este curso se realizará un análisis real de lo que es un emprendedor exitoso y un empresario profesional, esto será muy útil para sentar las bases de formación lo que le permitirá al participante detectar buenas oportunidades de negocio, y así crear y/o desarrollar empresas propias o familiares que sean exitosas, competitivas y con visión internacional, en condiciones de incertidumbre y de restricción de recursos.

Competencia del curso

La competencia que el alumno obtendrá al final del curso es la siguiente:

Elige la manera óptima de fortalecer su carácter emprendedor a través de un plan de acción de mejora continua para el posterior desarrollo de su empresa.

Por lo tanto las actividades, tareas y prácticas están orientadas al desarrollo de dicha competencia, es la responsabilidad del Facilitador seguir esa línea al momento de impartir el curso. Tome nota y observe de qué manera se pueden mejorar las actividades para el cumplimiento de la competencia y sea proactivo al proponer y llevar a cabo mejoras sobre el curso para el cumplimiento de la competencia.

Metodología del curso

El curso tiene una duración de 4 semanas, en las cuales el participante debe revisar un total de 8 temas. Se propone la siguiente agenda para la impartición de temas, sin embargo, esto podría depender de las necesidades del grupo:

Tema	Semana
1. La situación de la empresa en México y del empresario profesional	1
2. Pasión y compromiso del empresario profesional	
3. La visión y la ambición del empresario	2
4. El empresario socialmente responsable	
5. El empresario y la autoconfianza	3
6. La creatividad como base del empresario competitivo	
7. La perseverancia y el éxito empresarial	4
8. Las competencias personales y empresariales del empresario profesional	

En el curso el participante encontrará lo siguiente:

- Explicaciones del tema en cuestión.
- Actividades de aprendizaje que promueven el desarrollo de la competencia.
- Tareas tanto de preparación para las actividades como complementos de los temas.
- Lecturas y videos de apoyo para complementar la explicación de los temas.
- Entrevistas y testimonios de empresarios de primera generación que han emprendido negocios exitosos de diferentes rubros.

A través del curso, debes trabajar en lo siguiente:

- 8 Actividades evaluables
- 6 Tareas evaluables
- 1 evidencia compuesta por dos avances y una entrega final

Es mandatorio que **al iniciar el curso usted realice una calendarización con las entregas de las actividades y las tareas. De esta manera desde un principio el participante sabrá qué y cuándo hacerlas.**

Actividades

Las actividades se entregarán a través de la plataforma con la fecha límite del domingo por la noche. Sin embargo puede establecer otra fecha de entrega de acuerdo a las necesidades de la actividad, por ende deberá comunicar cualquier cambio respecto a la calendarización original.

Tareas

Debes realizar todas las tareas y entregarlas en la plataforma o a través del medio que señale el Facilitador.

Evidencia

La evidencia del curso implica el desarrollo de un plan de acción que permita identificar al participante sus cualidades emprendedoras y empresariales. Por tanto es de vital importancia que se involucre en las dos primeras entregas programadas para tanto para la semana 2 como para la semana 3. De igual manera se debe dar retroalimentación a fondo sobre los trabajos de los participantes.

Será complicado “criticar” esas cualidades, por ende es necesario enfocarse en motivar a los participantes a que realicen a consciencia el trabajo, motívelos para que vean todas las bondades del emprendimiento, pero no deje de ser realista.

Evaluación

La evaluación del curso se hará de la siguiente manera:

Actividades		Ponderación
Tema 1. La situación de la empresa en México y del empresario profesional	Actividad 1. Hablando de empresarios tradicionales y empresarios profesionales	3%
Tema 2. Pasión y compromiso del empresario profesional	Actividad 2. La pasión en un empresario	3%
	Tarea 1 (referente al tema 3)	4%
Tema 3. La visión y la	Actividad 3. Desarrollando tu visón y ambición	3%

ambición del empresario	Tarea 2 (referente al tema 4)	4%
	Primera entrega de evidencia Primera Parte: Distinguir , entre un empresario “tradicional” y un “Empresario Profesional”.	10%
Tema 4. El empresario socialmente responsable	Actividad 4. Responsabilidad social	3%
	Tarea 3 (referente al tema 5)	4%
Tema 5. El empresario y la autoconfianza	Actividad 5. La autoconfianza y los juicios	3%
	Tarea 4 (referente al tema 6)	4%
	Segunda entrega de evidencia Segunda Parte: Auto-diagnóstico para conocer y comparar tu perfil empresarial	10%
Tema 6. La creatividad como base del empresario competitivo	Actividad 6. Creatividad = competitividad	3%
	Tarea 5 (referente al tema 7)	4%
Tema 7. La perseverancia y el éxito empresarial	Actividad 7. Perseverancia y el éxito	3%
	Tarea 6 (referente al tema 8)	5%
Tema 8. Las competencias personales y empresariales del empresario profesional	Actividad 8. Preparando tu entrega final	4%
	Entrega final de evidencia	30%
Total		100

Videos obligatorios

Es **obligatorio** por parte del facilitador **subir videos grabados por él** a youtube y **proporcionar la liga a los participantes**. Los videos pueden estar relacionados con los temas del curso (de preferencia uno por tema), pueden ser reflexiones, casos que quieran compartir o soluciones a las dudas más comunes de los participantes. La idea es que **este material audiovisual sea un complemento a la experiencia de aprendizaje de los alumnos**. No tienen que ser extensos, pueden durar menos de 5 minutos.

Adicional a los videos antes mencionados, **es requisito para el facilitador que grabe al menos una entrevista con un empresario de primera generación**, es decir, a una persona que haya emprendido su negocio (no importa de cuál rubro) y que esté trabajando actualmente en él. Esa entrevista la puede subir también a youtube y proporcionar la liga a los participantes a través de los avisos o los foros.

Se sugieren las siguientes preguntas como punto de partida para la entrevista:

- ¿Cuál es su nombre y nombre de su empresa?
- ¿Qué hace su empresa?, ¿Qué producto o servicio ofrece?
- ¿Cómo surgió la idea de crear esta empresa?
- ¿De qué manera detectó la oportunidad de negocio?
- ¿Cómo aconsejaría a los participantes a que detecten oportunidades de negocio?
- ¿Cuáles son los principales problemas a los que se enfrentó al crear su empresa?
- ¿Cómo los solucionó?
- ¿Cuáles son los principales problemas a los que se enfrenta actualmente?
- ¿De qué manera los soluciona?
- ¿Qué papel juega la innovación en su empresa?
- ¿Cuáles creen que sean las cualidades que debe tener un emprendedor para llevar a cabo la idea de su empresa y para mantenerla activa?
- ¿Qué opina sobre la perseverancia?
- ¿Qué mensaje le puede dar a las personas que se quieran decidir por entrar al camino del emprendimiento?

Es importante que los participantes conozcan las experiencias y dificultades a las que se han enfrentado las personas que deciden iniciar en el duro camino del emprendimiento.

Los videos pueden grabarse con una cámara web o celular con buena resolución, no se busca que sean videos profesionales, pero sí que sean visibles de manera cómoda para sus alumnos.

Como referencia en esta liga se presenta un tutorial de cómo subir los videos a youtube:

[Jesus Campos] (2010, 14 de julio). Grabar video para YouTube utilizando tu cámara web o webcam, computación básica. [Archivo de video] Recuperado de:

<http://www.youtube.com/watch?v=bIWpFNYcym8>

Notas de enseñanza por tema

Antes de impartir el curso, por favor revise de manera general los datos y conceptos proporcionados con la finalidad de detectar y en su caso, poder actualizar y/o enriquecer previamente la información específica al tiempo en que se está impartiendo el curso.

Un aspecto de gran importancia en el desarrollo de los temas es su involucramiento para propiciar que la competencia del curso se cumpla, pero también ir preparando a los participantes para que vayan generando ideas de negocio en base a oportunidades que puedan identificar en su entorno.

Tema 1

- Es su responsabilidad propiciar una discusión para que los participantes puedan llegar a una conclusión de las ventajas y desventajas de las mipymes.
- Cuando un ejemplo de los participantes no sea correcto o adecuado se sugiere abrir la discusión a nivel grupal y guiar al grupo a la conclusión adecuada.
- Se recomienda detectar a participantes con experiencia laboral o empresa propia, para que por lo menos exista una de estas personas en cada grupo de trabajo. Esto será de gran utilidad para las personas que aún no están seguras de iniciar su camino en el emprendimiento, ya que podrían escuchar las experiencias de ellos.
- Se sugiere formar grupos de tres o cuatro participantes como máximo para cada una de las actividades.
- Se sugiere que para cada actividad los participantes de cada grupo sean diferentes. No obstante por comodidad o bien por las necesidades del grupo, los integrantes pueden permanecer iguales.

Actividad

La actividad puede enriquecerse haciendo que los participantes se enfoquen en la manera que los empresarios tienen la oportunidad de aprovechar o desaprovechar las ventajas y desventajas de las mipymes. También es posible presentar un breve caso donde una mipyme haya aprovechado esas ventajas o todo lo contrario.

Tema 2

Se sugieren otros ejercicios además de los propuestos, éstos los puede encontrar en varias ligas, por ejemplo:

- <http://www.soyentrepreneur.com/26494-5-ejercicios-creativos-para-encontrar-tu-pasion.html>
- http://www.pepeytono.com.mx/novedades/2014/03/5_ejercicios_creativos_para_encontrar_tu_pasion

Actividad

Para enriquecer la actividad se puede pedir que el reporte de las preguntas se haga en formato de video y se suba a youtube. De esta manera podrá observar el lenguaje corporal de los participantes.

Cuando un participante hable de su pasión, observa sus gestos y lenguaje corporal, su énfasis al hablar. Usted mismo puede modular su voz y corporalidad en los videos que grabe para complementar los temas.

La pasión está íntimamente ligada a la corporalidad, por lo que podrá hacer notar esto pidiendo a los participantes que hagan una presentación sin ánimo y sin pasión y hagan la misma presentación con toda la pasión que puedan expresar.

Tema 3

Es muy importante evitar la descalificación de ideas o que la visión que tenga algún alumno sea criticada, se debe poner como premisa esto antes de que se compartan las ideas.

Hacer énfasis en que las fases de la curva de la ambición, son roles que una persona puede adoptar pero que no todas las personas son buenas para todo, que esto se logra con el tiempo y la práctica.

Se sugiere propiciar que los participantes empiecen a desarrollar un portafolio de oportunidades de negocio, de manera que desde este momento cuenten con ideas que puedan implementar para la creación de su empresa. Puede empezar dando algunas oportunidades de negocio muy obvias y no muy elaboradas, esto les aclarará el panorama a los participantes.

Tema 4

- Cuando el alumno diseñe un programa, hacer mucho hincapié en que exponga los impactos positivos y negativos de éste para vigilar que efectivamente la suma de estos sea positiva.
- Si el alumno ya tiene una empresa, pedir que diseñe acciones de RSE para su empresa. Siendo completamente objetivo y estableciendo metas que pueda cumplir.
- Todos los empresarios deben ser conscientes de lo difícil que es ser emprendedor de mipymes y además tratar de involucrarse con el CEMEFI. Sin embargo, debe enfatizarse que cualquiera puede llevar a cabo acciones en pos de la mejora del ambiente, la sociedad y la economía.
- Es responsabilidad del Facilitador revisar previamente que las ligas que aparezcan en el tema aún estén vigentes, si no lo están, entonces debe proponer otras lecturas o videos.

Tema 5

- El facilitador debe leer, antes de la sesión el capítulo sobre los juicios y sus fundamentos. [Ver anexo "Los juicios"](#). Esta lectura la puede recomendar a los alumnos que estén interesados para profundizar este tema.
- En esta sesión el aprendizaje se logrará primero haciendo vivir y experimentar al alumno los resultados de sus juicios y luego el facilitador complementará explicando su funcionamiento y la interrelación entre la autoconfianza y el poder de los juicios.
- En este tema es muy importante que se conecte la autoconfianza con los juicios que hace la persona hacia sí misma, por lo que se sugiere que la sesión se estructure de la siguiente forma:
- 1.-Se debe iniciar con una explicación introductoria para establecer la relación que existe entre el juicio que hace un persona de sí misma respecto a sus capacidades y competencias y sus consecuencias y relación con su autoconfianza. Esto puede hacerse a través de un video.

- 2.- Se llevará a cabo la actividad .
- 3.- Redacción de las conclusiones.
- **La autoconfianza básicamente es un juicio, un juicio sobre nuestra persona, por lo que hacer demostraciones sobre cómo elaboramos juicios y cómo podemos cambiar ese juicio es de vital importancia para entender cómo la persona es capaz de cambiar un juicio sobre su persona y con ello elevar su autoconfianza.**

Pueden compartirse los siguientes videos:

- <https://www.youtube.com/watch?v=qTSYqRmxQaA>
- <https://www.youtube.com/watch?v=UN1FwnKBij0>

En el tema debe quedar claro que:

1. La autoconfianza y la forma de hacer juicios están íntimamente ligados.
2. Los juicios que hacemos se pueden cambiar.
3. **LA AUTOCONFIANZA ES UN JUICIO sobre nuestra persona Y ESTE JUICIO LO PODEMOS CAMBIAR**

Tema 6

Hacer hincapié en lo siguiente:

- El empresario profesional debe ser creativo y que la creatividad se puede aprender y desarrollar como una cualidad.
- La creatividad es el motor de la innovación y por ende de la competitividad como empresa y como persona
- La incorporación de tecnología y sistemas de innovación en la empresa le dará a esta mayor competitividad.
- Es conveniente e importante aprender de empresarios exitosos y de sus características y cualidades. Usando los “casos de éxito” que se encuentran en internet:
 - <http://elempleado.mx/casos-exito>
 - http://www.pepeytono.com.mx/casos_de_exito

Importante, puede aplicar más ejercicios de creatividad, la intención es que (dependiendo del grupo) los participantes sientan la presión de llegar a la solución de forma individual y de forma colectiva, y que se den cuenta que la creatividad en grupo, los hace más competitivos que la creatividad individual. Puede tomar más ejercicios de la página:

<http://www.neuronilla.com/desarrolla-tu-creatividad/juegos>

Tema 7

- En este tema lo importante es que el participante identifique sus propias variables respecto a su perseverancia con las cosas que hace.
- Se debe propiciar que diseñe acciones pequeñas y diarias que le permitan acrecentar su nivel de perseverancia, independientemente del área de su vida que quiera mejorar.
- Que las acciones diseñadas las lleve a cabo y que pueda compartir sus éxitos y fracasos.

- Hacer énfasis en los fracasos e intentar identificar cuáles juicios de valor o que paradigmas se encuentran atrás.

Tema 8

- Se debe de pedir a los participantes que trabajen en la entrega final en forma individual.
- Que sus dudas las suban al foro de discusión, aclare sus dudas en forma individual. Si una pregunta se repite varias veces ponga un comentario general a todo el grupo.
- Una vez que ya no haya preguntas ni dudas, pida a los participantes que compartan su plan de acción con otros 3 compañeros, usando el foro de discusión con el objetivo de dar ideas de acciones específicas para mejorar sus competencias.

Me propongo hacer: _____, para mejorar mi competencia o característica: _____.

- En esta parte asegúrese de que los participantes no entren en descalificaciones a ideas de los compañeros, y que más bien pueden sumar ideas a las propuestas.
- En los anexos se puede encontrar el test de temperamento.

ANEXOS

Tema 5: Los juicios

Los Juicios

El supuesto de que el lenguaje describe la realidad nos hace comúnmente considerar la aseveración «IBM es una compañía de computación» como del mismo tipo que «IBM es la compañía de mayor prestigio en la industria de la computación». En efecto, se ven muy parecidas. Desde el punto de vista de su estructura formal ambas atribuyen propiedades a IBM; ambas parecen estar describiendo a IBM. La única diferencia parece ser una de contenido: las propiedades de las que hablan son diferentes. En un caso/ hablamos acerca de la propiedad de ser «una compañía de computación» y en la otra/ de ser «la más prestigiosa compañía en la industria de la computación».

Lo mismo sucede cuando hablamos de las personas. Frecuentemente tratamos las aseveraciones «Isabel es una ciudadana venezolana» e «Isabel es una ejecutiva muy eficiente» como equivalentes. Seguimos suponiendo que ambas proposiciones hablan de las propiedades o cualidades de Isabel y que, por lo tanto, la describen. No desconocemos que desde el punto de vista de su contenido hacemos normalmente una distinción. Solemos decir que la primera proposición remite a lo que llamamos «hechos», mientras que la segunda implica un «juicio de valor». Reconocemos así que la segunda representa una opinión y que/ en materia de opiniones, a diferencia de lo que sucede con los hechos, no cabe esperar el mismo grado de concordancia. Esta diferencia en el contenido, sin embargo, no es lo suficientemente profunda como para diferenciar de manera radical la forma como tratamos hechos/ valores u opiniones¹.

Por siglos hemos tratado estos enunciados de manera similar. Hemos considerado la aseveración «Juan mide un metro y ochenta centímetros» como equivalente a «Juan es bueno». Por lo tanto, hemos investigado qué es bueno (o qué es justo/ sabio/ bello/ verdadero/ etcétera) de la misma forma en que podríamos investigar qué significa medir un metro y ochenta centímetros y, por lo tanto, suponiendo que cuando hablamos de valores estamos haciendo referencia a una medida objetiva, independiente de quien habla. Muchas de nuestras concepciones acerca del bien y el mal/ acerca de la justicia/ sabiduría/ belleza y verdad/ etcétera/ están basadas precisamente en el supuesto de que podemos tratarlas en forma objetiva/ con independencia del observador que hace la aseveración.

Muchas de las interrogantes que han preocupado a la filosofía derivan, precisamente, del hecho de que no siempre estas aseveraciones se han diferenciado. Bertrand Russell dijo una vez que la mayoría de los problemas filosóficos tienen su raíz en errores lógicos o gramaticales. Estos son algunos de ellos. Ludwig Wittgenstein reiteró una idea similar cuando sostuvo que los problemas filosóficos surgen cuando el lenguaje «se va de vacaciones». Muchos laberintos metafísicos que nos han confundido por siglos se han producido por no distinguir tajantemente estos dos tipos de aseveraciones.

¹ La excepción más importante a este respecto la representa la práctica legal donde, desde hace mucho tiempo, se ha reconocido -más en la práctica misma, que en la teoría- el carácter activo y generativo del lenguaje. Hechos y opiniones tienen un tratamiento muy distinto al interior de un juicio legal.

Vale advertir que éste no es un asunto relacionado exclusivamente con interrogantes filosóficas abstractas. Permea completamente nuestra vida diaria y está presente en todos los dominios de nuestra vida: en nuestras relaciones personales/ en el trabajo/ en la forma en que estructurarnos y escuchamos las noticias/ etcétera. Comúnmente no separamos del todo frases como «Carolina ocupa el cargo de Gerente General en nuestra compañía» de «Carolina es incompetente para dirigir reuniones», o «Carlos se atrasó veinte minutos en la reunión del martes» de «Carlos no es de fiar»/ o «David tiene un Ford rojo» de «David maneja mal». Planteamos la necesidad de hacer una marcada distinción entre estas aseveraciones. Para ello, no obstante, debemos abandonar la antigua interpretación de que el lenguaje describe la realidad. Sólo partiendo por admitir que el lenguaje es acción es que podemos advertir la profunda diferencia entre todas ellas.

Sostenemos que estas aseveraciones, independientemente de sus similitudes formales, implican dos acciones diferentes. Se trata de dos actos lingüísticos diferentes y esta diferencia sólo puede advertirse cuando miramos al lenguaje como acción.

¿Por qué decimos que son acciones diferentes? Porque el orador que formula estas aseveraciones se está comprometiendo en cada caso a algo muy diferente cuando pronuncia una o la otra. Decimos que el hablar no es inocente; que cada vez que hablamos nos comprometemos de una forma u otra en la comunidad en la cual hablamos y que todo hablar tiene eficacia práctica en la medida que modifica el mundo y lo posible. Este postulado nos ha permitido decir que hay cinco actos lingüísticos fundamentales: afirmaciones, declaraciones, promesas, peticiones y ofertas. En la medida en que ellos implican compromisos sociales diferentes, como asimismo diferentes formas de intervención, pueden ser clasificados como acciones distintas.

Recapitulación sobre las afirmaciones

Si examinamos las aseveraciones mencionadas anteriormente, reconoceremos que todas aquellas que hemos puesto en primer lugar («IBM es una compañía de computación», «Isabel es una ciudadana venezolana», «Carolina ocupa el cargo de Gerente General en nuestra compañía», «Carlos se atrasó veinte minutos en la reunión del martes», «David tiene un Ford rojo») constituyen afirmaciones. Y tal como lo planteáramos previamente/ las afirmaciones son aquellos actos lingüísticos en los que describimos la manera como observamos las cosas. El lenguaje de las afirmaciones es un lenguaje que se somete a un mundo ya existente. En este caso/ el mundo dirige y la palabra lo sigue. El lenguaje de las afirmaciones es el lenguaje que utilizamos para hablar acerca de lo que sucede: es el lenguaje de los fenómenos o de los hechos.

Como sabemos/ las afirmaciones pueden ser verdaderas o falsas. Las afirmaciones son, por lo tanto, aquellos actos lingüísticos mediante los cuales nos comprometemos a proporcionar evidencia de lo que estamos diciendo, si ésta se nos solicita. Nos comprometemos a que, si alguien estuvo en ese lugar en ese momento, tal persona podrá teóricamente corroborar lo que estamos diciendo. Es lo que llamamos un testigo. Si decimos «El producto le fue despachado el viernes pasado» y se nos pregunta «¿Por qué dice usted eso?» no podemos responder «Porque yo lo digo». Cuando hacemos una afirmación, se espera que podamos proporcionar evidencia de que lo que decimos es verdadero.

Las afirmaciones operan dentro de un determinado espacio de consenso social. Acordamos, por ejemplo, hablar del tiempo utilizando las mismas distinciones — años, meses, semanas, días, horas, etcétera— o hablar de altura basándonos en una escala de medida compartida. Decir «seis

pies de altura» es una medida clara dentro de una determinada comunidad. Pero hablar de altura en términos de pies no es nada de claro en comunidades que usan el sistema métrico.

Las diferentes comunidades desarrollan diferentes consensos sociales mediante los cuales aceptan algo como verdadero o falso. Estos consensos son obligatorios para todos los miembros de la comunidad. Toda comunidad crea un «espacio declarativo» consensual en el cual sus miembros pueden formular afirmaciones. Estos consensos pueden alcanzarse por acuerdo o ser el resultado de una tradición.

Consenso típicos son aquellos que se pueden observar, por ejemplo, en las comunidades científicas o profesionales. Dentro de la comunidad científica, una afirmación es aceptada como verdadera si cumple con las reglas y procedimientos definidos por los métodos científicos compartidos. Dentro de la comunidad legal, lo que es aceptado como evidencia puede variar de un país a otro o, incluso, de un estado a otro dentro de un mismo país, como acontece en los Estados Unidos.

Por lo tanto, lo que se considera verdadero en una comunidad puede cambiar según el consenso social vigente. Lo que es verdadero o falso, por lo tanto, es siempre un asunto de consenso social. En la medida en que esos consensos cambian con el tiempo, así también cambia lo que la gente considera verdadero o falso. Una afirmación es siempre una afirmación dentro de, y para, una determinada comunidad en un momento histórico dado.

Los juicios

Si miramos la lista de aseveraciones utilizadas como ejemplos, comprobamos que todas las que están en segundo lugar pertenecen a un tipo de acción muy diferente de las afirmaciones. Aquí el compromiso del orador no es proporcionar evidencia. La formulación de este tipo de enunciados no implica que cualquiera que hubiese estado allí en ese momento coincidiera necesariamente con nosotros. Aquí aceptamos que se puede discrepar de lo que estamos diciendo.

Volvamos a los ejemplos anteriores. Cada una de las aseveraciones «IBM es la compañía de mayor prestigio en la industria de la computación», «Isabel es una ejecutiva muy eficiente», «Juan es bueno», «Carolina es incompetente para dirigir reuniones», «Carlos no es de fiar» y «David maneja mal» pueden ser legítimamente impugnadas. Hay espacio para que alguien diga «Yo considero que Apple es la firma más prestigiosa en la industria computacional» o «Isabel es sólo un ejecutivo promedio» o «Creo que Juan es verdaderamente muy despreciable», etcétera. Por lo tanto/ el compromiso social que contraemos al hacer esas aseveraciones es muy diferente del contraído en las afirmaciones.

De la misma manera/ la eficacia práctica de la palabra es muy diferente en uno y otro caso. La institución de los premios nos ofrece un buen ejemplo de lo que estamos señalando. Cuando se anuncia que Miss Venezuela es la más bella de las concursantes y se le confiere el título de Miss Universo/ ¿cuándo fue la más bella? ¿Lo fue cuando se la pronunció como tal, nombrándola Miss Universo? ¿O lo era antes de que este juicio fuera emitido? Debemos reconocer que desde el punto de vista de las propiedades físicas de las concursantes, no hay mayores cambios en ellas antes y después del pronunciamiento. Sin embargo antes de que se emitiera este pronunciamiento Miss Venezuela siendo lo que era, no era la más bella de las concursantes. Sólo llega a serlo cuando alguien emite el juicio de que lo es. Y a raíz de este juicio el mundo cambia; cambia para quienes aceptan el juicio emitido y obviamente cambia para Miss Venezuela.

De allí en adelante su identidad, tanto para sí misma como para los demás, es otra. Lo que hemos visto en este ejemplo es exactamente lo mismo que pasa con todas aquellas aseveraciones que hemos colocado en segundo lugar.

A estas segundas aseveraciones las llamamos juicios Y los juicios pertenecen a la clase de actos lingüísticos básicos que hemos llamado declaraciones. Como sabemos, las declaraciones son muy diferentes de las afirmaciones. Ellas generan mundos nuevos. A diferencia de lo que sucede con las afirmaciones, cuando hacemos una declaración, las palabras guían y el mundo las sigue.

Los juicios son como veredictos/ tal como sucede con las declaraciones. Con ellos creamos una realidad nueva, una realidad que sólo existe en el lenguaje. Si no tuviéramos lenguaje/ la realidad creada por los juicios no existiría. Los juicios son otro ejemplo importante de la capacidad generativa del lenguaje. No describen algo que existiera ya antes de ser formulados. No apuntan hacia cualidades/ propiedades/ atributos/ etcétera/ de algún sujeto u objeto determinado. La realidad que generan reside totalmente en la interpretación que proveen. Ellos son enteramente lingüísticos.

Cuando decimos, por ejemplo, «Esta reunión es aburrida», ¿dónde habita «aburrido»? Comparemos estos dos enunciados: «Alejandra es perseverante» y «Alejandra tiene el pelo castaño». ¿Podríamos decir que la perseverancia es algo que pertenece a Alejandra de la misma forma que le pertenece el pelo castaño? Lo que una afirmación dice acerca de alguien es diferente a lo que dice un juicio.

El juicio siempre vive en la persona que lo formula. Si una comunidad ha otorgado autoridad a alguien para emitir un juicio, éste puede ser considerado como un juicio válido para esa comunidad. Sin embargo, aun cuando suceda eso, aun si hemos otorgado autoridad a alguien, siempre podemos tener una opinión diferente. Podemos inclinarnos ante el juicio de esa persona. Podemos, incluso, decidir dejar a un lado nuestro propio juicio por razones prácticas. Pero, de todos modos, va a existir. Los juicios no nos atan como las afirmaciones — siempre hay un lugar para la discrepancia.

Los juicios son declaraciones, pero no toda declaración es necesariamente un juicio. Muchas declaraciones son formuladas exclusivamente en virtud de la autoridad que conferimos a otros (o a nosotros mismos) para hacerlas. Aun cuando la gente nos explique por qué hizo tales declaraciones (y aun cuando ciertas etapas esperadas las precedan) lo que las hace válidas no son las razones esgrimidas ni los procedimientos existentes. Más bien, lo que las hace válidas es la autoridad que se ha conferido a quien las hace. En muchos casos, cuando se nos pregunta por qué hemos hecho tales o cuales declaraciones, podríamos decir, sencillamente, «Porque sí y porque tengo el poder para hacerlas».

Podemos dar distintos ejemplos de esta clase de declaraciones: cuando un ejecutivo contrata a alguien en su empresa; cuando decide rediseñar un producto; cuando el juez dicta sentencia, cuando un arbitro cobra una infracción, etcétera. En todos estos casos, lo que importa es el poder que se tiene para hacerlas. En última instancia, ellos hacen estas declaraciones porque tienen el poder para ello y lo ejercen.

En los Estados Unidos se cuenta una anécdota de un conocido arbitro de baseball que ilustra este punto. Después del partido el arbitro está tomándose una cerveza con unos amigos, que elogian su

desempeño. Uno de ellos dice «Cada vez que hay 'balls' y 'strikes' él los llama por su nombre». «No», replica un segundo, «Si hay 'balls' y 'strikes' él sólo los llama de acuerdo a cómo los ve». El arbitro reacciona diciendo: «Los dos están equivocados. Distinguirnos 'balls' de 'strikes', pero ellos no existen hasta que yo los nombro.» Esta anécdota ilustra que, en el caso de las declaraciones, «ellas no existen» hasta que se las formula.

Tal como lo reconociéramos previamente, cuando hacemos una declaración nos comprometemos a su validez. Esto significa que sostenemos tener la autoridad para hacer esa declaración. Las declaraciones, como sabemos, pueden ser válidas o inválidas, de acuerdo al poder que tenga la persona para hacerlas. Cuando declaramos algo, nos estamos comprometiendo, implícitamente, a tener la autoridad para hacerlo. El compromiso social que involucra una declaración es, por lo tanto, muy diferente del que involucra una afirmación. Esto es precisamente lo que las distingue como actos lingüísticos diferentes.

Los juicios, como hemos dicho, son un tipo particular de declaración. Como en las declaraciones, su eficacia social reside en la autoridad que tengamos para hacerlos. Esta autoridad se muestra más claramente cuando ha sido otorgada formalmente a alguien, como sucede con un juez, un arbitro, un profesor, un gerente, etcétera. Muy a menudo, sin embargo, se otorga esta autoridad sin mediar un acto formal. Los niños lo hacen con sus padres. No existe un acto formal mediante el cual ellos les otorguen la autoridad que éstos ejercen sobre ellos. La gente, sin embargo, está continuamente emitiendo juicios, aun cuando no se les haya otorgado autoridad.

Cuando comunican sus opiniones a otros, los que las escuchan siempre pueden descartarlas, basándose en el hecho de que no han otorgado la autoridad para aceptar esos juicios como válidos.

Si yo voy caminando por la calle y alguien se me acerca y me dice «No me gusta la forma en que usted camina» yo probablemente responderé «No se meta en lo que no le importa», lo que equivale a decir «No le he dado autoridad para emitir ese juicio». Sin embargo, si estoy en el Ejército y un oficial superior se me acerca y me dice lo mismo, o si ello sucediera al interior de una clase de ballet, mi respuesta probablemente va a ser muy distinta. En este caso, queda claro que he dado autoridad a un oficial de rango superior o al profesor de ballet para hacer esa clase de observaciones. Por lo tanto, los juicios, como sucede con cualquier declaración, pueden ser «válidos» o «inválidos», dependiendo de la autoridad que tenga la persona para hacerlos.

Los juicios requieren, sin embargo, un compromiso social adicional, que no es necesario para todas las declaraciones. El compromiso es que los juicios estén «fundados» en una cierta tradición. Por consiguiente, los juicios no son solamente válidos o inválidos, dependiendo de la autoridad otorgada a la persona que los hace; también son «fundados» o «infundados» de acuerdo a la forma en que se relacionan con una determinada tradición, es decir, a la forma como se relacionan con el pasado.

Echeverría, R. (2008) Los juicios. *Ontología del lenguaje*. Argentina: Granica.

Tema 8: Test de temperamento

1. Selecciona la letra que mejor te describa:

1.	a) Animado	b) Aventurero	c) Analítico	d) Adaptable
2.	a) Juguetón	b) Persuasivo	c) Persistente	d) Plácido
3.	a) Sociable	b) Decidido	c) Abnegado	d) Sumiso
4.	a) Convincente	b) Competitivo	c) Considerado	d) Controlado
5.	a) Entusiasta	b) Inventivo	c) Respetuoso	d) Reservado
6.	a) Enérgico	b) Autosuficiente	c) Sensible	d) Contento
7.	a) Activista	b) Positivo	c) Planificador	d) Paciente
8.	a) Espontáneo	b) Seguro	c) Puntual	d) Tímido
9.	a) Optimista	b) Abierto	c) Ordenado	d) Atento
10.	a) Humorístico	b) Dominante	c) Fiel	d) Amigable
11.	a) Encantador	b) Osado	c) Detallista	d) Diplomático
12.	a) Alegre	b) Confiado	c) Culto	d) Constante
13.	a) Inspirador	b) Independiente	c) Idealista	d) Inofensivo
14.	a) Cálido	b) Decisivo	c) Introspectivo	d) Humor seco
15.	a) Cordial	b) Instigador	c) Músico	d) Conciliador
16.	a) Conversador	b) Tenaz	c) Considerado	d) Tolerante
17.	a) Vivaz	b) Líder	c) Leal	d) Escucha

1	a) Animado	b) Aventurero	c) Analítico	d) Adaptable
18.	a) Listo	b) Jefe	c) Organizado	d) Contento
19.	a) Popular	b) Productivo	c) Perfeccionista	d) Permisivo
20.	a) Jovial	b) Atrevido	c) Se comporta bien	d) Equilibrado

2. Selecciona la letra que menos te describa:

21.	a) Estridente	b) Mandón	c) Desanimado	d) Soso
22.	a) Indisciplinado	b) Antipático	c) Sin entusiasmo	d) Implacable
23.	a) Repetidor	b) Resistente	c) Resentido	d) Reticente
24.	a) Olvidadizo	b) Franco	c) Exigente	d) Temeroso
25.	a) Interrumpe	b) Impaciente	c) Inseguro	d) Indeciso
26.	a) Imprevisible	b) Frío	c) No comprometido	d) Impopular
27.	a) Descuidado	b) Terco	c) Difícil contentar	d) Vacilante
28.	a) Tolerante	b) Orgullosa	c) Pesimista	d) Insípido
29.	a) Iracundo	b) Argumentador	c) Sin motivación	d) Taciturno
30.	a) Ingenuo	b) Nervioso	c) Negativo	d) Desprendido
31.	a) Egocéntrico	b) Adicto al trabajo	c) Distráido	d) Ansioso
32.	a) Hablador	b) Indiscreto	c) Susceptible	d) Tímido
33.	a)	b) Dominante	c) Deprimido	d) Dudoso

21.	a) Estridente	b) Mandón	c) Desanimado	d) Soso
	Desorganizado			
34.	a) Inconsistente	b) Intolerante	c) Introverso	d) Indiferente
35.	a) Desordenado	b) Manipulador	c) Moroso	d) Quejumbroso
36.	a) Ostentoso	b) Testarudo	c) Escéptico	d) Lento
37.	a) Emocional	b) Prepotente	c) Solitario	d) Perezoso
38.	a) Atolondrado	b) Malgeniado	c) Suspicaz	d) Sin ambición
39.	a) Inquieto	b) Precipitado	c) Vengativo	d) Poca voluntad
40.	a) Variable	b) Astuto	c) Comprometedor	d) Crítico

3. Cuenta en ambas tablas cuantos incisos de cada letra has tenido.

Número de veces que has seleccionado la letra A:
 Número de veces que has seleccionado la letra B:
 Número de veces que has seleccionado la letra C:
 Número de veces que has seleccionado la letra D:

4. Cada una de estas letras distingue un temperamento a continuación te presentamos la interpretación de cada resultado:

Si has seleccionado la letra A preponderantemente:
 Carácter tipo 1= Sanguíneo
 Si has seleccionado la letra B preponderantemente:
 Carácter tipo 2= Colérico
 Si has seleccionado la letra C preponderantemente:
 Carácter tipo 3= Melancólico
 Si has seleccionado la letra D preponderantemente:
 Carácter tipo 4= Flemático

COLERICO	
EL EXTROVERTIDO EL ACTIVISTA EL OPTIMISTA	
FORTALEZAS	
LAS EMOCIONES DEL COLERICO	EL COLERICO EN EL TRABAJO
Líder nato, dinámico y activo, una necesidad compulsiva para el cambio, actúa con rapidez, quiere corregir las injusticias, impasible, no se desanima fácilmente, independiente y autosuficiente, confiado en sí mismo, puede manejar cualquier proyecto.	Se propone metas, organiza bien, busca soluciones prácticas, actúa con rapidez, delega el trabajo, exige productividad, cumple lo propuesto, estimula actividad, le interesa poco la oposición.
EL COLERICO COMO PADRE	EL COLERICO COMO AMIGO
Ejerce liderazgo sólido, establece metas, motiva su familia a actuar, sabe la respuesta correcta, organiza el hogar.	Poco amigable, organiza el trabajo en grupo, dispuesto a liderar, casi siempre tiene razón, se destaca en emergencias.

COLERICO	
EL EXTROVERTIDO EL ACTIVISTA EL OPTIMISTA	
DEBILIDADES	
LAS EMOCIONES DEL COLERICO	EL COLERICO EN EL TRABAJO
Mandón, impaciente, temperamental, tenso, demasiado impetuoso, se deleita en la controversia, no se rinde a pesar de perder, inflexible, le disgustan las lágrimas y las emociones, no muestra simpatía hacia los demás.	Intolerante ante los errores, no analiza los detalles, las trivialidades le aburren, puede tomar decisiones temerarias, puede ser rudo y sin tacto, manipula las personas, el fin justifica los medios, el trabajo puede llegar a ser su Dios, demanda lealtad de parte de sus subordinados.

COLERICO	
EL EXTROVERTIDO EL ACTIVISTA EL OPTIMISTA	
DEBILIDADES	
EL COLERICO COMO PADRE	EL COLERICO COMO AMIGO
Tiende a ser dominante, demasiado ocupado para dar tiempo a su familia, contesta demasiado rápido, se impacienta con los que no tienen buen desempeño, impide que los hijos se relajen, puede hacer que los hijos se depriman.	Tiende a usar a las personas, domina a los demás, decide por otros, sabe todo, todo lo puede hacer mejor, demasiado independiente, posesivo con los amigos y compañeros, no puede decir “lo siento” puede estar en lo correcto y ser impopular.
FLEMATICO	
EL INTROVERTIDO EL OBSERVADOR EL PESIMISTA	
FORTALEZAS	
LAS EMOCIONES DEL FLEMATICO	EL FLEMATICO EN EL TRABAJO
Personalidad tranquila, sereno, relajado, imperturbable, paciente, equilibrado, una vida consistente, callado pero de buen humor, amable y compasivo, no muestra sus emociones, contento con la vida.	Competente y estable, apacible y simpático, tiene capacidades administrativas, mediador, evita conflictos, trabaja bien bajo presión, busca el camino fácil.
EL FLEMATICO COMO PADRE	EL FLEMATICO COMO AMIGO
Es buen padre, dedica tiempo a sus hijos, no tiene afán, no se inquieta fácilmente.	Es de buen talante, discreto, dispuesto a escuchar, disfruta observando a la gente, tiene muchos amigos, es compasivo y comprensivo.

<p style="text-align: center;">FLEMATICO</p> <p style="text-align: center;">EL INTROVERTIDO EL OBSERVADOR EL PESIMISTA</p> <p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p>	
LAS EMOCIONES DEL FLEMATICO	EL FLEMATICO EN EL TRABAJO
Apático, temeroso y preocupado, indeciso, evita tomar responsabilidades, voluntad de hierro, egoísta, tímido y reticente, se compromete demasiado, santurrón.	Sin metas, falta de auto-motivación, le es difícil mantenerse en acción, le disgusta que lo acosen, perezoso y sin cuidado, desanima a otros, prefiere observar antes que actuar.
EL FLEMATICO COMO PADRE	EL FLEMATICO COMO AMIGO
Flojos en la disciplina, no organiza el hogar, toma la vida demasiado fácil.	Impide el entusiasmo, no se involucra, imposible, indiferente a los planes, juzga a los demás, sarcástico, se resiste a los cambios.
<p style="text-align: center;">MELANCOLICO</p> <p style="text-align: center;">EL INTROVERTIDO EL PENSADOR EL PESIMISTA</p> <p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p>	
LAS EMOCIONES DEL MELANCOLICO	EL MELANCOLICO EN EL TRABAJO
Profundo y pensador, analítico, serio, determinado, propenso a ser un genio, talentoso, creativo, filósofo, poeta, aprecia todo lo bello, sensible a otros, abnegado, meticuloso, idealista.	Prefiere seguir un horario, perfeccionista, detallista, persistente, concienzudo, de hábitos ordenados, económico, anticipa problemas potenciales, descubre soluciones creativas, necesita terminar lo que empieza, le encantan las gráficas, mapas, listas, etc.
EL MELANCOLICO COMO PADRE	EL MELANCOLICO COMO AMIGO

FLEMATICO

EL INTROVERTIDO EL OBSERVADOR EL PESIMISTA

DEBILIDADES

Establece normas elevadas, quiere que todo se haga correctamente, mantiene ordenada su casa, recoge el desorden de los hijos, se sacrifica por los demás, fomenta el talento y el estudio.

Escoge sus amigos cuidadosamente, prefiere quedar entre bastidores, evita llamar la atención, fiel, leal, atento a quejas, soluciona los problemas ajenos, se interesa por los demás, se conmueve fácilmente, busca la pareja ideal.

MELANCOLICO

EL INTROVERTIDO EL PENSADOR EL PESIMISTA

DEBILIDADES

LAS EMOCIONES DEL MELANCOLICO

Recuerda lo negativo, amanerado, deprimido, le agrada que lo hieran, falsa humildad, vive en otro mundo, tiene mala imagen de sí mismo, escucha lo que le conviene, se concentra en sí mismo, tiene sentimientos de culpabilidad, sufre complejos de persecución, tiende a ser hipocondríaco.

EL MELANCOLICO EN EL TRABAJO

No se orienta hacia las personas, se deprime ante las imperfecciones, escoge trabajos difíciles, vacila al empezar proyectos nuevos, emplea demasiado tiempo planeando, prefiere analizar antes que trabajar, se auto-desaprueba, difícil de complacer, estándares demasiado altos, siente una gran necesidad de aprobación.

EL MELANCOLICO COMO PADRE

Coloca metas demasiado altas, puede llegar a desanimar a los niños, puede ser meticuloso, se convierte en mártir, les echa la culpa a los niños, se amohína ante los desacuerdos.

EL MELANCOLICO COMO AMIGO

Vive a través de otros, socialmente inseguro, retraído y remoto, critica a otros, rechaza muestras de afecto, le disgusta la oposición, sospecha de las personas, antagonista y vengativo, no perdona, lleno de contradicciones, recibe los cumplidos con escepticismo.

SANGUINEO
EL EXTROVERTIDO EL HABLADOR EL OPTIMISTA
FORTALEZAS

LAS EMOCIONES DEL SANGUINEO	EL SANGUINEO EN EL TRABAJO
Personalidad atractiva, conversador, anecdotista, el alma de la fiesta, buen sentido del humor, ojos para los colores, toca a la gente cuando habla, entusiasta y democrático, alegre y burbujeante, curioso, buen actor, ingenuo e inocente, vive por el momento, carácter variable, en el fondo es sincero, siempre es un niño.	Se ofrece a trabajar, planea nuevos proyectos, creativo, tiene energía y entusiasmo, causa buena impresión inicial, inspira a los demás, convence a otros a que trabajen.
EL SANGUINEO COMO PADRE	EL SANGUINEO COMO AMIGO
Hace que la vida en casa sea divertida, los amigos de sus hijos lo quieren, convierte los desastres en situaciones divertidas, es el director del circo.	Hace amigos con facilidad, tiene don de gente, le encantan los cumplidos, parece excitante, envidiado por los demás, no guarda rencor, se disculpa rápidamente, ánima las reuniones, le gustan las actividades espontáneas.

SANGUINEO
EL EXTROVERTIDO EL HABLADOR EL OPTIMISTA
DEBILIDADES

LAS EMOCIONES DEL SANGUINEO	EL SANGUINEO EN EL TRABAJO
Hablador compulsivo, exagerado, se	Prefiere hablar, olvida sus

SANGUINEO

EL EXTROVERTIDO EL HABLADOR EL OPTIMISTA

DEBILIDADES

entretiene en trivialidades, no puede recordar nombres, asusta a otros, demasiado feliz para otros, enérgico, jactancioso y quejumbroso, ingenuo, se deja engañar, se ríe y habla en voz alta, controlado por las circunstancias, se pone bravo fácilmente, para algunos parece insincero, nunca madura.

obligaciones, no persiste, su confianza se desvanece rápidamente, indisciplinado, sus prioridades están fuera de orden, toma decisiones llevado por sus sentimientos, se distrae fácilmente, malgasta el tiempo hablando.

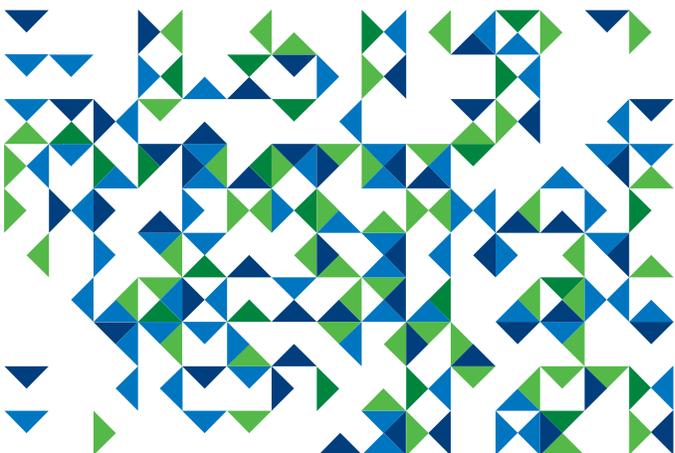
EL SANGUINEO COMO PADRE

Mantiene el hogar en estado de frenesí, olvida las citas de los hijos, desorganizado, no escucha el asunto completo.

EL SANGUINEO COMO AMIGO

Odia estar a solas, necesita ser el centro de atención, quiere ser popular, busca recibir el crédito por sus acciones, domina la conversación, interrumpe y no escucha, contesta por otros, olvidadizo, siempre encuentra excusas, repite sus historias.

Recomendaciones para la grabación de videos



Innovación con propósito de vida.

Fecha: Septiembre de 2014

Estimado profesor:

El presente documento es una guía para la grabación de videos y tiene la finalidad de sugerirle indicadores óptimos para presentar su video en una excelente calidad.

- a. De preferencia, la calidad de imagen debe ser **FullHD** (1920x1080 *pixeles*) o **HD** (1280x720 *pixeles*). O si no se cuenta con ellas, con la mejor posible.
- b. Audio nítido (de preferencia **usar micrófono, esto para evitar que se produzca eco**).
- c. Si va a utilizar apoyos visuales, procure que sean llamativos y de suficiente tamaño para que puedan verse adecuadamente en la toma.
- d. Cuidar el encuadre de la cámara, y que dentro del mismo no haya elementos distractores (por ejemplo, **no usar un salón desarreglado** u objetos que no sean relevantes con la explicación del tema).
- e. **Vestir como un día normal de clases**, procurando que la camisa sea de colores lisos, ya que las rayas o mucho estampado no se registran bien en el equipo.
- f. La duración del video depende del contenido a explicar:
 - i. **Si es un concepto**, 3 minutos debieran ser suficientes; **no pasarse de 5 minutos** pues hará el video muy cansado.
 - ii. **Si es un tema completo** en el curso, de **3 a 8 min.** Es indispensable tener apoyos para mantener la atención este tiempo.
 - iii. **Si es un procedimiento**, un ejemplo o un experimento, **el tiempo variará** dependiendo de lo que dure el proceso; más adelante nosotros haremos la edición del video para acortar el tiempo.
- g. En caso que se grabe con un programa de captura de pantalla, es necesario que se vea adecuadamente su rostro y que el lugar en el que grabe tenga buena iluminación para que el alumno pueda ver su cara. También es necesario que **si está grabando de frente a la pared, ésta se encuentre alejada de su equipo de cómputo**, ya que si usted está viendo hacia el muro y este se encuentra cerca, ocasionará eco en el audio que esté grabando.

Tips:

- 1- **Procure que sus videos sean cortos.** No utilice diversos temas en un solo video, así capturamos la atención.
- 2- Use una **voz animada**, cambios de tono de voz, volumen, inclusive puede intentar crear acentos de distintos idiomas.
- 3- **No se desanime si sus videos no salen bien a la primera**, irán mejorando al realizar nuevos.
- 4- Es más interesante si el maestro intenta **interpretar el papel del alumno**, sobre todo si se trata de un tema complicado. Esto ayuda a pensar en las posibles dudas que se puedan tener por parte de los estudiantes. En este punto es recomendable que otro maestro de su misma área lo acompañe en su proceso de grabación, ya que le permitirá detectar áreas de oportunidad en el proceso de enseñanza-aprendizaje.
- 5- **Utilice el humor.** Puede empezar el video con un chiste.
- 6- **Incluya notas como herramienta**, puede utilizar un pizarrón.
- 7- **Añada avisos.** Es útil para el alumno resaltar los elementos clave del video.
- 8- **Acérquese y aléjese.** Beneficia la comprensión del alumno.
- 9- Tenga en cuenta los **derechos de autor**.
- 10- Si va a utilizar **un micrófono conectado a la computadora**, y este no es profesional, puede **cubrirlo con una pequeña tela y amarrarlo con una liga** para evitar sonidos fuertes hechos cuando se pronuncian ciertas palabras o letras, como los sonidos al pronunciar la letra “p”, “t”, “f” o incluso las respiraciones fuertes.
- 11- **Evitar grabar de frente y pegado a una pared**, ya que esto ocasiona eco, lo recomendable es estar en una habitación como una sala o un cuarto, cuidando que la acústica del cuarto sea la adecuada y no se escuche mucho eco o sonidos de fondo.
- 12- **Hacer pruebas antes de grabar** video o voz, para evitar pérdida de material de audiovisual.
- 13- No grabar con música de fondo.
- 14- Le recomendamos **utilizar un tripié**, o en su defecto, utilizar una mesa o algún elemento que sostenga la cámara, computadora o dispositivo móvil de manera adecuada.
- 15- **Evitar grabar video en partes oscuras** o con exceso de luz, ya que esto dificulta la grabación de un video de alta calidad.
- 16- Cuide el movimiento de los objetos, ya que generalmente estos quedan grabados en el audio y no es fácil removerlos, así mismo se debe cuidar que no se esté grabando en un lugar muy concurrido.
- 17- De preferencia usar ropa sin texturas como cuadros, líneas, etc.
- 18- **Cuidar los encuadres y el movimiento brusco de cámara.**
- 19- De preferencia tener a **alguien que lo apoye con el manejo de la cámara** mientras usted está explicando, de esta forma tendrá más control y podrán revisar fácilmente si hubo algún problema al momento de grabar audio o video (esto es si usted prefiere grabarse con una cámara de video o con celular).
- 20- **No hablar despacio**, ya que es cansado para los alumnos el ver un video si la persona que está explicando no es dinámica y las explicaciones son lentas y largas.
- 21- **Ser conciso**, una explicación corta y bien estructurada, es mucho más valiosa, ya que el alumno puede enfocarse más y comprender de mejor manera.
- 22- Antes de grabar, **escribir un guion con la redacción de lo que va a hablar**, de esta forma usted podrá medir los tiempos y agregar o quitar contenido que no sea necesario.
- 23- Puede utilizar un programa para grabar su pantalla, le recomendamos el Screencast-o-matic, el cual lo puede descargar o utilizar desde la página <http://www.screencast-o-matic.com/>
- 24- **Evite diseños de PowerPoint que estén muy cargados**, así como tipografía (fonts/fuentes) difícil de leer o de colores que no ayuden a la visualización.
- 25- Sea creativo, a los alumnos les gusta ver videos que les causen risa mientras aprenden.
- 26- **Cuide errores de ortografía** o la falta de acentos.

Es muy importante que usted se sienta cómo realizando los videos y evite cualquier contratiempo, por lo cual les anexamos sugerencias de algunos programas muy sencillos y fáciles de usar para grabar su video.

- **Screencast-o-matic:** Este programa le permite grabar lo que está viendo en su pantalla. Lo puede encontrar en la página <http://www.screencast-o-matic.com/>, para su uso, ya sea que lo descargue a su computadora, o lo utilice desde la página de internet (para esta opción, es necesario habilitar el plug in de JAVA). Puede hacer uso de esta herramienta de forma gratuita (con las herramientas básicas) o comprar la versión profesional por \$15.00 dólares anuales (esta opción le proporciona herramientas extras a las básicas).
- **Camtasia Studio®:** Aparte de grabar lo que observamos en la pantalla, Camtasia permite editar video, añadir elementos interactivos y compartir los videos. Tiene un costo de \$299.00 dólares la licencia completa.
- **Open Sankoré:** es un programa multiplataforma que ayuda a grabar la pantalla, así como comentar, dibujar, subrayar. Permite al usuario agregar videos, imágenes, audio, animaciones flash, presentaciones PowerPoint o documentos en PDF. Es fácil de usar, ya que su interface es muy amigable. El software es gratuito y se puede conseguir en <http://open-sankore.org/en>.
- **Ezvid:** es parecido a los anteriores, ya que permite la grabación de la pantalla, así como webcam y audio, además le permite al usuario el dibujar y editar su video. Es una aplicación gratuita.

Esperamos que estas indicaciones le hayan sido útiles. Su video es muy importante para la acreditación del curso y por ende para el mejor uso de la Universidad Tecmilenio.