

Pensamiento Crítico

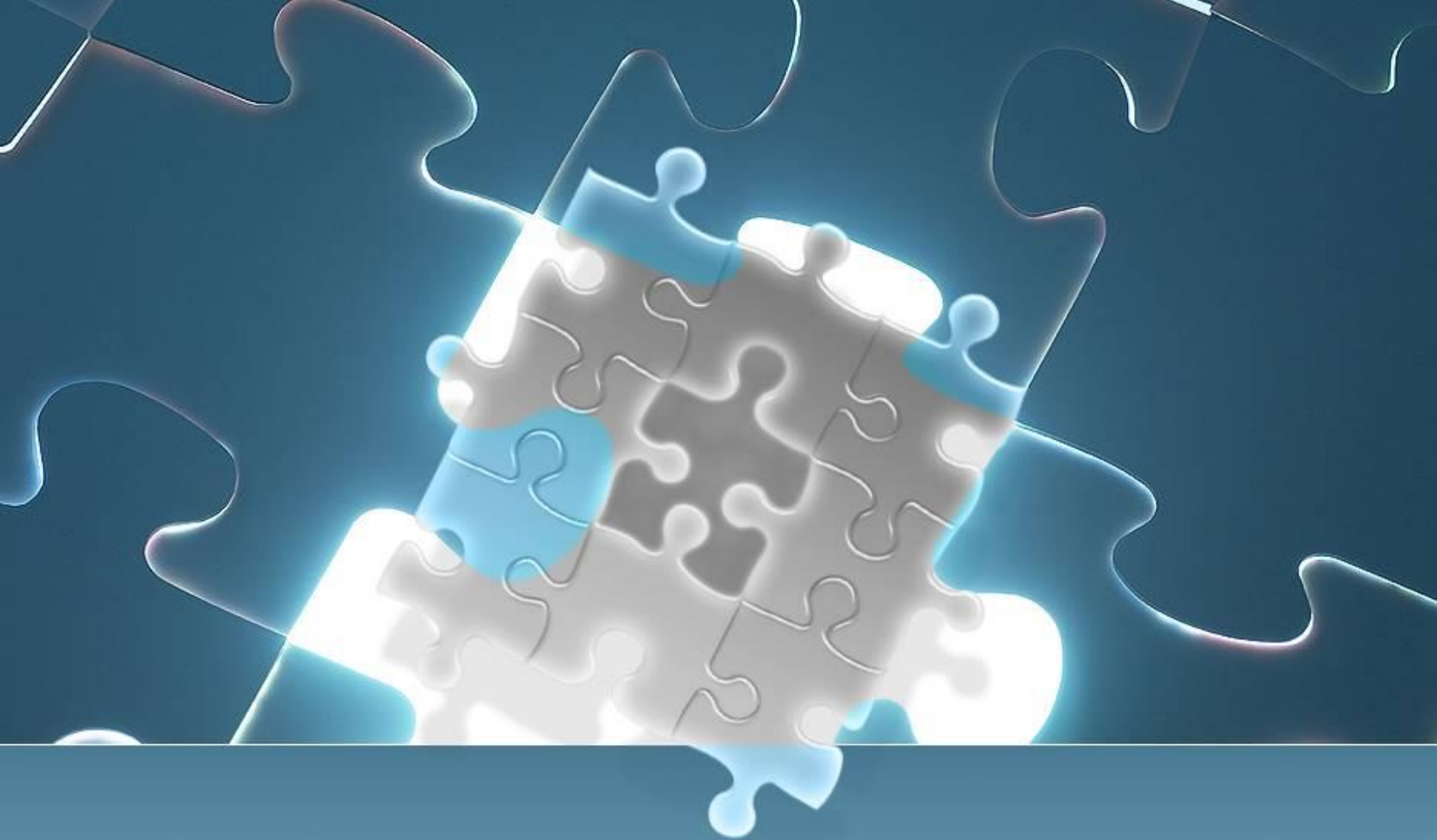
ADASS

Ing. Jorge Sapelli
Noviembre 2012

Objetivos

- Desarrollar habilidades para desarrollar un pensamiento crítico, reflexivo, diferente a como estamos pensando las cosas.
- Reflexionar sobre la importancia de poder identificar lo que está mal y desarrollar mejoras para cambiar en lo personal y en lo laboral.





Conceptos Básicos.

Aplicación.

- No es algo que se presenta solamente en el ámbito laboral, está presente en todos los aspectos de la vida:
 - Profesional.
 - Personal.
 - Familia.
 - Reunión de amigos.
 - Deportivo.



Actividad

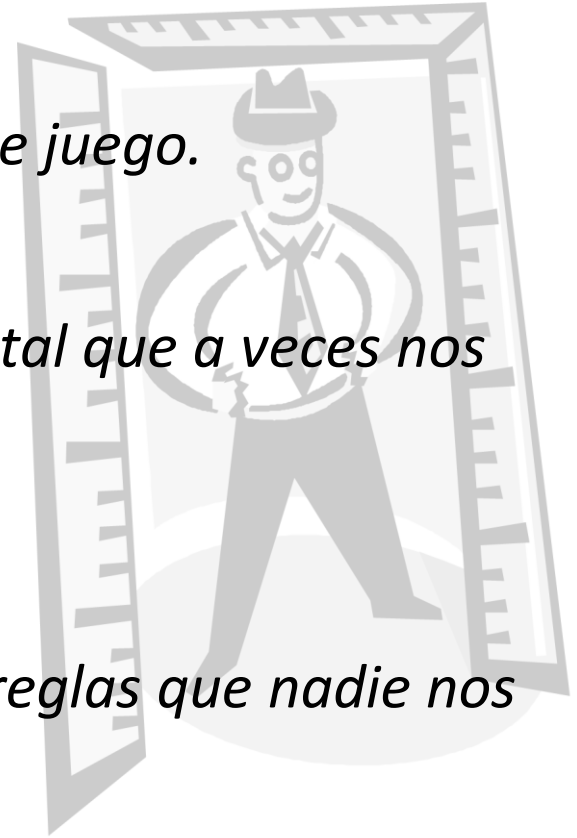
Las reglas de juego

Las Reglas de Juego

Hay que conocer las reglas de juego.

Es importante salirse del cuadrado mental que a veces nos imponemos.

Respetar las reglas pero no imponernos reglas que nadie nos dijo que existen.



Efecto Halo

Es el proceso en el que una persona tiende a juzgar un rasgo específico en función de una impresión general favorable o desfavorable. El halo es la pantalla que no permite ver el rasgo o hecho concreto que está juzgando.



¿Qué ven aquí?



Modelos mentales

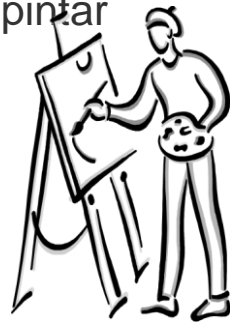
Un modelo mental es un mecanismo del pensamiento mediante el cual un ser humano intenta explicar como funciona el mundo real.



Un antropólogo ve cómo el hombre modifica el hábitat



Un pintor ve formas que lo inspiran para pintar



Un arquitecto ve estilos urbanísticos

Modelos mentales

Cada uno de nosotros viene con un bagaje de experiencias e informaciones que nos predispone a interpretar la realidad de un modo único y diferente.

Resulta fundamental recordarlo para:

- Tener siempre en cuenta a la otra persona.
- Adaptarnos en lo posible.
- Evitar sobreentendidos.
- Solicitar confirmaciones.



Juzgar.

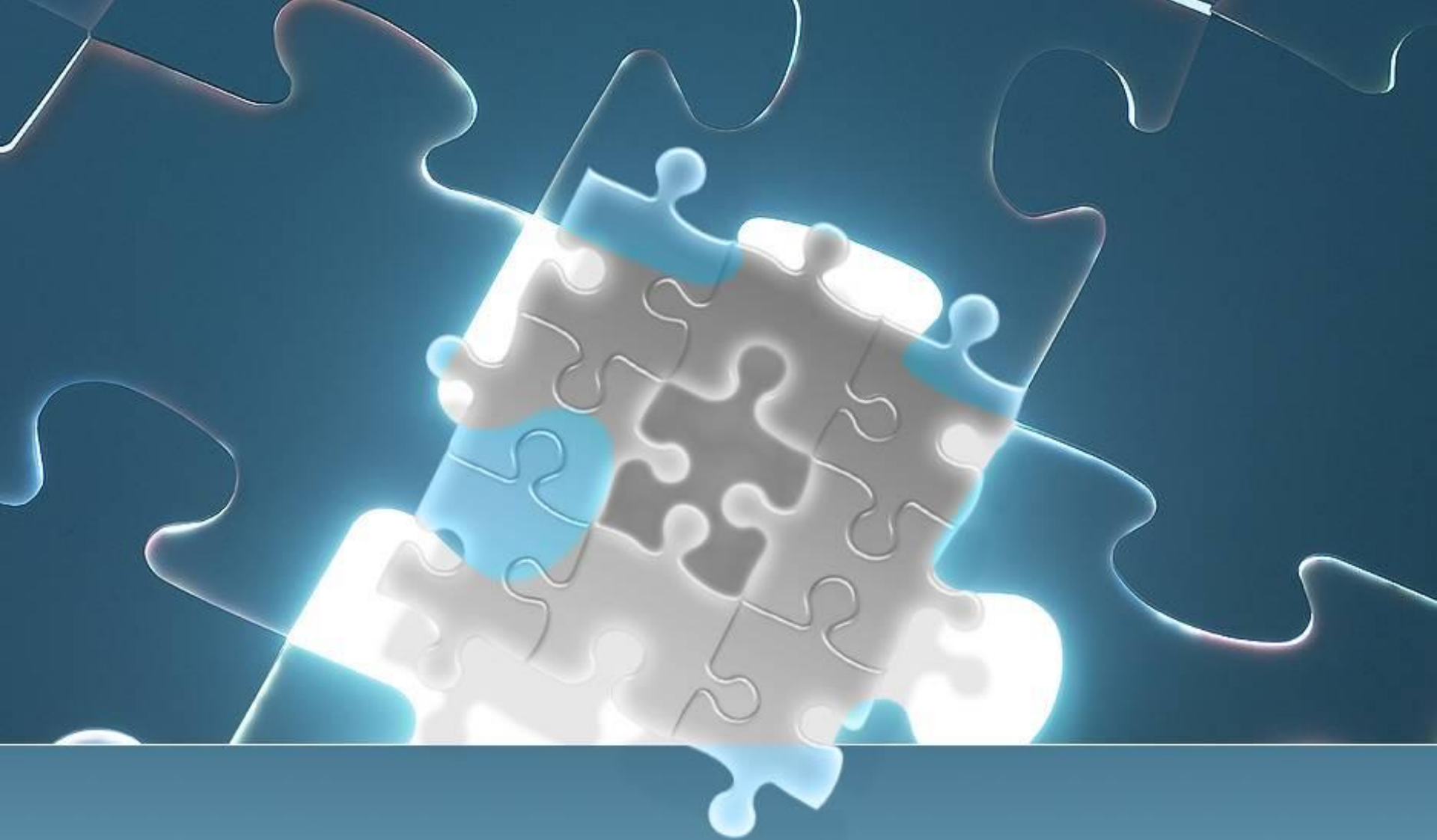
- **JUZGAR** es una tendencia natural humana.
- Evaluamos y aprobamos o desaprobamos lo que el otro dice.
- Cuando mantenemos una conversación lo primero que solemos hacer es evaluar aquello que dicen y cómo lo dicen.
- Esto muchas veces tiene lugar incluso antes de que el emisor haya terminado de transmitir su mensaje

Pensamiento Crítico

- Todos juntos pensando y aportando ideas somos mejor que cada uno por separado.
- Tormenta de ideas.
- De la discusión salen las mejores propuestas.
- Hay que ser crítico para enriquecer las propuestas.

Pensamiento Crítico

- Analizar el presente con espíritu crítico.
- Generar propuestas, (Lluvia de ideas).
- Seleccionar las mejores.
- Planificar.
- Comunicar la propuesta de mejora.



Comunicación de la propuesta

Comunicación de la propuesta.

- 1) Planificación de la comunicación.
- 1) Apertura.
- 1) Indagación.
- 1) Presentación de la Idea.
- 1) Levantamiento de Objeciones.
- 1) Cierre de la Presentación.

1) Planificación.

Estudiar el perfil de la contraparte.

Elegir el momento del año, semana, mes, día.

Elegir el lugar de la Presentación:

a) Locatario.

b) Visitante.

c) Lugar Neutral.

Elegir la Ubicación.

Elegir la Distancia.

¿El para qué?

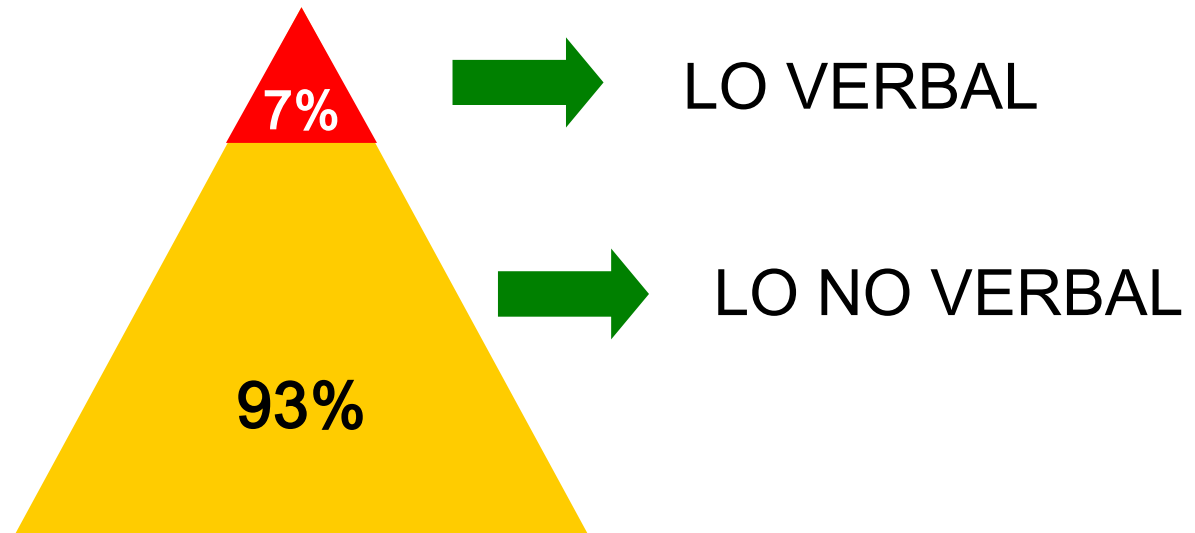
- Antes de comenzar cualquier exposición es preciso identificar el objetivo que se pretende conseguir con la misma:
 - Vender
 - Informar
 - Enseñar
 - Persuadir
 - Llevar a la acción

2) Apertura.



¿Qué es el lenguaje NO verbal?

- La información se transmite no sólo con las palabras, sino a través de los movimientos corporales, las posturas, la mirada, la tensión del cuerpo, las posiciones, las distancias, la forma de sentarse, de andar..



2) Apertura.

- Los primeros segundos son vitales.
- El auditorio nos califica en los primeros 30 seg.
- Cuidar la vestimenta y la apariencia.
- Posturas del cuerpo.
- Los Gestos.
- La mirada transmite confianza.
- Brazos abiertos; revelan interés y confianza.
- Brazos cerrados; revelan oposición.

3) Indagación.

- Escuchar los intereses de la contraparte.
- Hacer hablar al otro.
- Lograr la empatía con los participantes.
- Sincronizar con la contraparte.
- Tenemos dos oídos y una sola boca para escuchar el doble de lo que uno habla.
- Búsqueda de beneficios de la contraparte.

4) Presentación de la idea.

- Presentar los beneficios para TODOS.
- Mostrar como se puede lograr.
- Las ideas se presentan, sin titubear, con seguridad.
- Presentar el costo de la propuesta.
- Tener retroalimentación de la otra parte.
- Aceptar preguntas durante la presentación.

5) Levantar Objeciones.

- Si no hay objeciones, no hay interés.
- Las objeciones son naturales en todas las ideas.
- Escuchar bien la objeción.
- Analizar lo que hay detrás de cada objeción.
- Mostrar seguridad al levantar las objeciones.

6) Cierre de la Presentación.

- Ver si la idea es aceptada.
- Con que modificaciones.
- Hacer preguntas de aceptación.
- Si no hay aceptación, hay que volver a los pasos anteriores.
- Escribir las modificaciones a la idea, si las hubieran.

6) Cierre de la Presentación.

- Planificar las preguntas al cierre.
- Resumir lo expuesto.
- Focalizarnos en el Objetivo.
- Al salir de aquí, ¿qué queremos que hagan?
- Deberes y responsabilidades de cada uno.
- Planificar muy bien el Cierre.
- Saludo Final.

Bibliografía Sugerida.

- **La Comunicación para el Cambio,** D´Aprix.
- **Comunicación No Verbal,** Sergio Rulicki.
- **Comunicación Estratégica,** D.Scheinson.
- **Credibilidad,** James Kouzes.
- **El Desafío de la Colaboración,** James Austin.
- **Teoría de la comunicación humana,** Paul Watzlawick.
- **La nueva comunicación,** Baetson, Kairós.
- **La era de la información,** M. Castells.

Pensamiento Crítico ADASS

Muchas gracias

Ing. Jorge Sapelli
Noviembre 2012