

Guion utilizado para el entrenamiento en el grupo control, en el de entrenamiento motivacional y en el de entrenamiento volitivo. Báez, M. y Alonso-Tapia, J. (2014). Complemento al trabajo: Facilitación del aprendizaje mediante estrategias de autorregulación motivacional, volitivo-emocionales y combinadas (En prensa).

PRIMERA CLASE (Redacción), GRUPOS CONTROL, MOTIVACIONAL Y VOLITIVO

| <p>Grupo Control Instrucciones previas comunes</p> | <p>Grupo entrenamiento Motivacional Se añaden instrucciones previas específicas para facilitar la orientación al aprendizaje</p> | <p>Grupo entrenamiento Volitivo (autorregulación). Se añaden instrucciones previas específicas para facilitar la orientación (volitiva) a la acción</p> |
|---|---|---|
| <p>ANTES Vamos a trabajar un tema que siempre está presente en nuestra vida y en nuestra conversación diaria y que se refiere a la argumentación o los fundamentos que las personas deben proporcionar para convencer a otra persona o a un auditorio.</p> <p>Seguramente ustedes ya han tenido muchas oportunidades de utilizar técnicas de argumentación para convencer a algunas personas en sus vidas. Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para convencer a los papás que nos matriculen en un determinado colegio. • Para que nos compren un determinado objeto. • Para lograr que los padres le den permiso para una determinada fiesta. • Cuando recibimos a un vendedor que nos quiere vender un producto, un seguro. <p>Etc.</p> | <p>ANTES Vamos a trabajar un tema que siempre está presente en nuestra vida y en nuestra conversación diaria y que se refiere a la argumentación o los fundamentos que las personas deben proporcionar para convencer a otra persona o a un auditorio.</p> <p>Seguramente ustedes ya han tenido muchas oportunidades de utilizar técnicas de argumentación para convencer a algunas personas en sus vidas. Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para convencer a los papás que nos matriculen en un determinado colegio. • Para que nos compren un determinado objeto. • Para lograr que los padres le den permiso para una determinada fiesta. • Cuando recibimos a un vendedor que nos quiere vender un producto, un seguro. <p>Etc. ¡Querámoslo o no!, Todas las personas desean ser exitosas. Un político, un vendedor, un profesor, un joven que va a pedir la mano de su amada (padres), ¡Aunque esto parece que ya no se usa!, etc. Pero para ser exitoso o influir en los demás debemos saber CONVENCER y para ello es fundamental saber</p> | <p>ANTES Vamos a trabajar un tema que siempre está presente en nuestra vida y en nuestra conversación diaria y que se refiere a la argumentación o los fundamentos que las personas deben proporcionar para convencer a otra persona o a un auditorio.</p> <p>Seguramente ustedes ya han tenido muchas oportunidades de utilizar técnicas de argumentación para convencer a algunas personas en sus vidas. Por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para convencer a los papás que nos matriculen en un determinado colegio. • Para que nos compren un determinado objeto. • Para lograr que los padres le den permiso para una determinada fiesta. • Cuando recibimos a un vendedor que nos quiere vender un producto, un seguro. <p>Etc. ¡Querámoslo o no!, Todas las personas desean ser exitosas. Un político, un vendedor, un profesor, un joven que va a pedir la mano de su amada (padres), ¡Aunque esto parece que ya no se usa!, etc. Pero para ser exitoso o influir en los demás debemos saber CONVENCER y para ello es fundamental saber</p> |

| | | |
|--|---|--|
| <p>¿Qué saben ustedes de la argumentación? ¿Qué hacen cuando quieren convencer a alguien?</p> <p>Se espera que los estudiantes señalen características de la argumentación, las cuales se apoya con un organizador gráfico. (agregar organizador gráfico)</p> <p>Se les pregunta, a partir de lo que saben ¿Cómo podríamos definir lo que es la argumentación?</p> | <p>comunicarnos con ARGUMENTOS, con fundamentos. ¿A quién no le gustaría triunfar? ¿Por qué o para qué, entonces, aprender a argumentar?</p> <p>Porque esta es una técnica, y se puede aprender, no depende de que una persona sea más inteligente que la otra, sino de aprender la técnica o los pasos que se deben tener presente para hacer una buena argumentación o fundamentación. Además de los errores se va aprendiendo más, tanto de los que comete uno o de los que cometen otras personas. Cuando dominemos la argumentación tendremos una poderosa herramienta de convencimiento por lo que tendremos que usarlo éticamente, porque también se puede convencer para cosas malas... (grupo motivación)</p> <p>Siempre es conveniente imponerse un premio si uno logra conseguir una meta, por ejemplo, "Si aprendo los pasos de la técnica de la argumentación me voy a dar un tiempo para ver una buena película o para jugar a la pelota o andar en bicicleta". Si no lo logro estudiaré el doble de tiempo.</p> <p>¿Qué saben ustedes de la argumentación? ¿Qué hacen cuando quieren convencer a alguien?</p> <p>Se espera que los estudiantes señalen características de la argumentación, las cuales se apoya con un organizador gráfico. (agregar organizador gráfico)</p> <p>Se les pregunta, a partir de lo que saben ¿Cómo podríamos definir lo que es la argumentación?</p> | <p>comunicarnos con ARGUMENTOS, con fundamentos. ¿A quién no le gustaría triunfar? ¿Por qué o para qué, entonces aprender la argumentación?</p> <p>Porque esta es una técnica, y se puede aprender, no depende de que una persona sea más inteligente que la otra, sino de aprender la técnica o los pasos que se deben tener presente para hacer una buena argumentación o fundamentación. Además de los errores se va aprendiendo más, tanto de los que comete uno o de los que cometen otras personas. Cuando dominemos la argumentación tendremos una poderosa herramienta de convencimiento por lo que tendremos que usarlo éticamente, porque también se puede convencer para cosas malas... (grupo motivación)</p> <p>Siempre es conveniente imponerse un premio si uno logra conseguir una meta, por ejemplo, "Si aprendo los pasos de la técnica de la argumentación me voy a dar un tiempo para ver una buena película o para jugar a la pelota o andar en bicicleta". Si no lo logro estudiaré el doble de tiempo.</p> <p>¿Qué saben ustedes de la argumentación? ¿Qué hacen cuando quieren convencer a alguien?</p> <p>Se espera que los estudiantes señalen características de la argumentación, las cuales se apoya con un organizador gráfico. (agregar organizador gráfico)</p> <p>Se les pregunta, a partir de lo que saben ¿Cómo podríamos definir lo que es la argumentación?</p> |
|--|---|--|

| | | |
|--|--|---|
| <p>Pedir a los alumnos que en base a sus propios comentarios expliquen con sus propias palabras lo que entienden por elaborar un argumento.</p> <p>Se escucha y se complementa su definición con la respuesta correcta:</p> <p>(RECUPERACION DE CONOCIMIENTOS O CONOCIMIENTOS PREVIOS) Presentar Ficha 1 : Concepto de argumentación Presentar Ficha 2: Elaborando argumentos 1 Presentar Ficha 3: Elaborar argumentos 2</p> <p>ROLE –PLAYING Voy a presentarles 4 posibilidades de ejercicios para que ustedes en pequeños grupos (4 a 6 estudiantes) elijan el que más les agrada para trabajar. El trabajo consiste en tomar o asumir la posición de los protagonistas del caso, tratando de influenciar el pensamiento de los demás (según el ejercicio).</p> <p>CASO 1 Un taxista que argumenta a un policía para que no le curse una infracción. Según el carabinero no respetó la luz roja del semáforo.</p> <p>CASO 2 Dos candidatos disputan la presidencia estudiantil del Colegio y tratan de convencer a un auditorium (estudiantes).</p> <p>CASO 3</p> | <p>Pedir a los alumnos que en base a sus propios comentarios expliquen con sus propias palabras lo que entienden por elaborar un argumento.</p> <p>Se escucha y se complementa su definición con la respuesta correcta:</p> <p>(RECUPERACION DE CONOCIMIENTOS O CONOCIMIENTOS PREVIOS) Presentar Ficha 1 : Concepto de argumentación Presentar Ficha 2: Elaborando argumentos 1 Presentar Ficha 3: Elaborar argumentos 2</p> <p>ROLE –PLAYING Voy a presentarles 4 posibilidades de ejercicios para que ustedes en pequeños grupos (4 a 6 estudiantes) elijan el que más les agrada para trabajar. El trabajo consiste en tomar o asumir la posición de los protagonistas del caso, tratando de influenciar el pensamiento de los demás (según el ejercicio).</p> <p>CASO 1 Un taxista que argumenta a un policía para que no le curse una infracción. Según el carabinero no respetó la luz roja del semáforo.</p> <p>CASO 2 Dos candidatos disputan la presidencia estudiantil del Colegio y tratan de convencer a un auditorium (estudiantes).</p> <p>CASO 3</p> | <p>Pedir a los alumnos que en base a sus propios comentarios expliquen con sus propias palabras lo que entienden por elaborar un argumento.</p> <p>Se escucha y se complementa su definición con la respuesta correcta:</p> <p>(RECUPERACION DE CONOCIMIENTOS O CONOCIMIENTOS PREVIOS) Presentar Ficha 1 : Concepto de argumentación Presentar Ficha 2: Elaborando argumentos 1 Presentar Ficha 3: Elaborar argumentos 2</p> <p>ROLE –PLAYING Voy a presentarles 4 posibilidades de ejercicios para que ustedes en pequeños grupos (4 a 6 estudiantes) elijan el que más les agrada para trabajar. El trabajo consiste en tomar o asumir la posición de los protagonistas del caso, tratando de influenciar el pensamiento de los demás (según el ejercicio).</p> <p>No te detengas mucho a pensar qué ejercicio elegir, ya que con cualquiera de ellos vas a aprender lo mismo. Empieza a hacer el ejercicio sin titubear. (grupo volición)</p> <p>CASO 1 Un taxista que argumenta a un policía para que no le curse una infracción. Según el carabinero no respetó la luz roja del semáforo.</p> <p>CASO 2 Dos candidatos disputan la presidencia estudiantil del Colegio y tratan de convencer a un auditorium (estudiantes).</p> <p>CASO 3</p> |
|--|--|---|

| | | |
|--|--|---|
| <p>Un vendedor que está ofreciendo al público un nuevo producto tecnológico como son los computadores de pantalla plana o bien las memoria MP3 para escuchar música.</p> <p>CASO 4 Dar un mensaje dentro de una campaña anti-drogas.</p> <p>(CREACIÓN DE CONDICIONES PARA QUE EL ALUMNO TENGA QUE DECIDIR)</p> <p>Luego de formados los grupos con sus respectivos casos, se pasa a la realización del ejercicio.</p> <p>DURANTE</p> <p>Se otorga 10 minutos para la realización del ejercicio. Mientras empiezan el ejercicio se les señala que podrán hacerlo mejor si recuerdan que elaborar argumentos es “construir un sistema de pruebas para apoyar una idea”.</p> | <p>Un vendedor que está ofreciendo al público un nuevo producto tecnológico como son los computadores de pantalla plana o bien las memoria MP3 para escuchar música.</p> <p>CASO 4 Dar un mensaje dentro de una campaña anti-drogas.</p> <p>(CREACIÓN DE CONDICIONES PARA QUE EL ALUMNO TENGA QUE DECIDIR)</p> <p>Luego de formados los grupos con sus respectivos casos, se pasa a la realización del ejercicio.</p> <p>DURANTE</p> <p>Se otorga 10 minutos para la realización del ejercicio. Mientras empiezan el ejercicio se les señala que podrán hacerlo mejor si recuerdan que elaborar argumentos es “construir un sistema de pruebas para apoyar una idea”.</p> <p>DURANTE: INDICACIONES: Podrán hacerlo mejor si:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si primero planificas como vas a hacer el ejercicio - Intentas realizar el ejercicio por partes (piensa primero en un tipo de argumento, luego en otro tipo de argumento y así sucesivamente, posteriormente ordena los argumentos en forma lógica para dar respuesta al ejercicio) -cuando tengas dificultad, trata de averiguar qué te causa problema y no te deja avanzar. -en caso de dificultad, intenta buscar otra alternativa, siempre existen otras posibilidades. -recuerda que si logras avanzar en la resolución de los ejercicios te vas a sentir muy orgulloso consigo mismo, ya que eso es el premio a tu esfuerzo y de aprender de los errores. | <p>Un vendedor que está ofreciendo al público un nuevo producto tecnológico como son los computadores de pantalla plana o bien las memoria MP3 para escuchar música.</p> <p>CASO 4 Dar un mensaje dentro de una campaña Antic-drogas.</p> <p>(CREACIÓN DE CONDICIONES PARA QUE EL ALUMNO TENGA QUE DECIDIR)</p> <p>Luego de formados los grupos con sus respectivos casos, se pasa a la realización del ejercicio.</p> <p>DURANTE</p> <p>Se otorga 10 minutos para la realización del ejercicio. Mientras empiezan el ejercicio se les señala que podrán hacerlo mejor si recuerdan que elaborar argumentos es “construir un sistema de pruebas para apoyar una idea”.</p> <p>DURANTE : INDICACIONES (GB) Además, si sientes que te desanimas porque te resulta difícil, puedes conseguir no desanimarte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si piensas en las cosas que estás haciendo bien. • Si piensas que de los errores también se aprende • Si piensas que de lo que se trata es de aprender • Si cuando ves que estás tenso, respiras hondo y te relajas. • Si cuando surgen dificultades, te concentras más • Si cuando parece que no te sale te dices “tengo que conseguirlo” • Si piensas a menudo “Estoy seguro de que me va a salir bien” • Si piensas que es mejor hacer las cosas ahora que dejarla para más tarde |
|--|--|---|

| | | |
|--|--|--|
| | <p>-Recuerda que el límite te lo pones tú. (G. MOTIVACION)</p> <p>DURANTE: AUTOPREGUNTAS</p> <p>Mientras tratas de resolver los ejercicios podrás hacerlo mejor si piensas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo puedo distinguir un hecho de una opinión? • ¿Podría hacerlo mejor si realizo el ejercicio por parte? : primero busco algunos criterios a tener presente para formular argumentos, luego formulo argumentos según los criterios buscados, posteriormente los organizo en forma lógica, luego ordeno y armo la argumentación (carta). • Veamos que pasa si pongo primero los argumentos de razón y posteriormente los argumentos que apelan a otros criterios () • ¿Y si intento buscar otra combinación de los argumentos? • Veamos que es lo que me está causando problemas para buscar otras alternativas de solución. • Es bueno que celebres tus logros por pequeños que sean porque te permiten avanzar diciendo : “¡¡Bien!! ¡¡Sigue así!!, ¡¡Lo estás logrando!! veamos si puedes con la segunda meta. <p>(autoelogios)</p> <p>Cuando estés realizando los ejercicios trata de pensar en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En qué puedes hacerlo mejor que otros que también tienen dificultad | <ul style="list-style-type: none"> • Si en lugar de pensar que la tarea no te gusta, piensa lo bien que te vas a sentir cuando hayas terminado y veas que has aprendido cómo resolver los ejercicios. • Si no piensas en lo que puedan pensar los demás, sino sólo en aprender. <p>DURANTE : AUTOPREGUNTAS (GV)</p> <p>Además, si sientes que te desanimas porque te resulta difícil, puedes conseguir no desanimarte si te dices a ti mismo algo así como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hay cosas que estoy haciendo bien... • Bueno, me estoy equivocando, pero de los errores también se aprende • Tranquilo/a, lo importante es aprender • Tengo que respirar hondo y fijarme en qué es lo que insisto en hacer que pueda estar mal.. • Parece difícil... es hora de concentrarme más • Tengo que conseguir aprender cómo se hace • Estoy seguro de que va a salir bien • Lo que hay que hacer es mejor hacerlo pronto • Cuando sepa cómo hacerlo me voy a sentir mejor • No debo pensar en lo que puedan pensar los demás: lo importante es aprender. <p>(estrategias para manejar las emociones negativas)</p> |
|--|--|--|

| <p>Al terminar el ejercicio se prepara en la pizarra un cuadro para recoger las opiniones:</p> <table border="1" data-bbox="239 904 817 1019"> <thead> <tr> <th>CASO 1</th> <th>CASO 2</th> <th>CASO 3</th> <th>CASO 4</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table> <p>Luego se pregunta al curso:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo los protagonistas de los casos trataron de influenciar o persuadir? (se anota por caso) • ¿Qué técnicas utilizaron para tratar de influenciar o persuadir? (se anota por caso) <p>Luego, se permite la discusión en forma grupal para recoger observaciones y comentarios.</p> <p>DESPUES</p> | CASO 1 | CASO 2 | CASO 3 | CASO 4 | | | | | <ul style="list-style-type: none"> • En qué tienes un talento especial para este tipo de actividad • En que mientras más empeño le pones más competente serás en esa actividad. (autoconversación orientada al objetivo) <p>Cuando los ejercicios no te estén resultando nunca pienses que es por “falta de capacidad” o mala suerte, sino piensa en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que si me esfuerzo un poco más podré resolver los ejercicios • No debo perder la confianza de poder resolver los ejercicios. • Que la suerte no ayuda a resolver los ejercicios, porque esta no se puede controlar, en cambio el esfuerzo que pongo en su resolución si lo puedo controlarlo. • Que mientras más interés ponga en los ejercicios, más voy a disfrutar con su resolución. <p>Al terminar el ejercicio se prepara en la pizarra un cuadro para recoger las opiniones:</p> <table border="1" data-bbox="844 914 1422 1029"> <thead> <tr> <th>CASO 1</th> <th>CASO 2</th> <th>CASO 3</th> <th>CASO 4</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table> <p>Luego se pregunta al curso:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo los protagonistas de los casos trataron de influenciar o persuadir? (se anota por caso) • ¿Qué técnicas utilizaron para tratar de influenciar o persuadir? (se anota por caso) <p>Luego, se permite la discusión en forma grupal para recoger observaciones y comentarios.</p> <p>DESPUES</p> | CASO 1 | CASO 2 | CASO 3 | CASO 4 | | | | | <p>Al terminar el ejercicio se prepara en la pizarra un cuadro para recoger las opiniones:</p> <table border="1" data-bbox="1449 904 2027 1019"> <thead> <tr> <th>CASO 1</th> <th>CASO 2</th> <th>CASO 3</th> <th>CASO 4</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table> <p>Luego se pregunta al curso:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo los protagonistas de los casos trataron de influenciar o persuadir? (se anota por caso) • ¿Qué técnicas utilizaron para tratar de influenciar o persuadir? (se anota por caso) <p>Luego, se permite la discusión en forma grupal para recoger observaciones y comentarios.</p> <p>DESPUES</p> | CASO 1 | CASO 2 | CASO 3 | CASO 4 | | | | |
|--|--------|--------|--------|--------|--|--|--|--|---|--------|--------|--------|--------|--|--|--|--|--|--------|--------|--------|--------|--|--|--|--|
| CASO 1 | CASO 2 | CASO 3 | CASO 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CASO 1 | CASO 2 | CASO 3 | CASO 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CASO 1 | CASO 2 | CASO 3 | CASO 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| <p>Se da una retroalimentación señalando los argumentos que están bien fundamentados y aquellos que son débiles.</p> <p>Se pide a los alumnos que anoten cómo les parece el resultado obtenido, si creen que ha sido bueno, regular o malo.</p> | <p>Se da una retroalimentación señalando los argumentos que están bien fundamentados y aquellos que son débiles.</p> <p>Se pide a los alumnos que anoten cómo les parece el resultado obtenido, si creen que ha sido bueno, regular o malo.</p> <p>Luego, se desarrolla con ellos el siguiente diálogo:</p> <p>PARA AMBOS GRUPOS (GM Y GV)</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tipos de ideas se les han pasado por la cabeza mientras estaban intentando resolver estos ejercicios sobre la argumentación? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ideas relacionadas con los procedimientos que hemos intentado elicitar a lo largo de la ejecución de los ejercicios. ➤ Ideas relacionadas con el establecimiento de metas parciales. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles les han resultado útiles? ¿Por qué? • ¿Cuáles les han resultado inútiles? ¿Por qué? ¿En qué se diferencian unas de otras? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Las ideas útiles son las que se centran en la tarea, pues, a diferencia de las demás, son las que permiten obtener información relevante para su resolución. ➤ También son útiles las ideas relacionadas con el establecimiento de submetas, pues no sólo garantizan la obtención de éxitos parciales, sino que permiten un acercamiento progresivo a la solución final. <ul style="list-style-type: none"> • Si tuvieras que enfrentar ahora la solución de una tarea similar, ¿En qué cambiaría tu actuación? | <p>Se da una retroalimentación señalando los argumentos que están bien fundamentados y aquellos que son débiles.</p> <p>Se pide a los alumnos que anoten cómo les parece el resultado obtenido, si creen que ha sido bueno, regular o malo.</p> <p>Luego, se desarrolla con ellos el siguiente diálogo:</p> <p>PARA AMBOS GRUPOS (GM Y GV)</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tipos de ideas se les han pasado por la cabeza mientras estaban intentando resolver estos ejercicios sobre la argumentación? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ideas relacionadas con los procedimientos que hemos intentado elicitar a lo largo de la ejecución de los ejercicios. ➤ Ideas relacionadas con el establecimiento de metas parciales. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles les han resultado útiles? ¿Por qué? • ¿Cuáles les han resultado inútiles? ¿Por qué? ¿En qué se diferencian unas de otras? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Las ideas útiles son las que se centran en la tarea, pues, a diferencia de las demás, son las que permiten obtener información relevante para su resolución. ➤ También son útiles las ideas relacionadas con el establecimiento de submetas, pues no sólo garantizan la obtención de éxitos parciales, sino que permiten un acercamiento progresivo a la solución final. <ul style="list-style-type: none"> • Si tuvieras que enfrentar ahora la solución de una tarea similar, ¿En qué cambiaría tu actuación? |
|---|---|---|

| | | |
|--|---|---|
| | <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Intentar buscar información en la propia tarea, sin prestar atención al resultado, y estableciendo submetas adecuadas que permitan obtener algún grado de éxito. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Sabes ahora lo mismo que antes de realizar esta tarea? • ¿Habéis aprendido algo? ¿Qué? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ la forma de distinguir entre hechos y opiniones ➤ variedad de criterios para elaborar argumentos ➤ etc. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Podrían decir que ahora son más hábiles o inteligentes para resolver este tipo de tareas? • ¿Creen que ahora serían capaces de hacer los mismos ejercicios o tareas un poco mejor que antes? • ¿Consideran que el haber aprendido algo sobre la forma de argumentar los ha hecho aumentar o mejorar un poco vuestra habilidad? <p>Recuerden siempre que las personas nos vamos haciendo poco a poco más inteligentes a medida que vamos aprendiendo más y más cosas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es lo que los ha hecho aprender? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ¿Yo (el entrenador) con mi forma de presentarles los ejercicios? ➤ ¿Vuestra propia habilidad? ➤ ¿Vuestro esfuerzo o interés? ➤ ¿Vuestra iniciativa para preguntarme? ➤ ¿Los compañeros? (Esto sólo en el caso de una situación estructurada cooperativamente) ➤ etc. ➤ No olvides que lo que habéis conseguido aprender al intentar resolver esos | <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Intentar buscar información en la propia tarea, sin prestar atención al resultado, y estableciendo submetas adecuadas que permitan obtener algún grado de éxito. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Sabes ahora lo mismo que antes de realizar esta tarea? • ¿Habéis aprendido algo? ¿Qué? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ la forma de distinguir entre hechos y opiniones ➤ variedad de criterios para elaborar argumentos ➤ etc. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Podrían decir que ahora son más hábiles o inteligentes para resolver este tipo de tareas? • ¿Creen que ahora serían capaces de hacer los mismos ejercicios o tareas un poco mejor que antes? • ¿Consideran que el haber aprendido algo sobre la forma de argumentar los ha hecho aumentar o mejorar un poco vuestra habilidad? <p>Recuerden siempre que las personas nos vamos haciendo poco a poco más inteligentes a medida que vamos aprendiendo más y más cosas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es lo que los ha hecho aprender? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ¿Yo (el entrenador) con mi forma de presentarles los ejercicios? ➤ ¿Vuestra propia habilidad? ➤ ¿Vuestro esfuerzo o interés? ➤ ¿Vuestra iniciativa para preguntarme? ➤ ¿Los compañeros? (Esto sólo en el caso de una situación estructurada cooperativamente) ➤ etc. ➤ No olvides que lo que habéis conseguido aprender al intentar resolver esos |
|--|---|---|

| | | |
|--|--|--|
| | <p>problemas es algo que depende de vuestro esfuerzo e interés, a pesar de que yo (el entrenador) os haya podido ayudar en algo. Ha sido vuestra actitud de intentar aprender, vuestra iniciativa al preguntar y las estrategias que habéis utilizado, lo que realmente los ha llevado a aprender algo. Sois vosotros mismos quienes habéis sido capaces de aprender y, por tanto, podéis volver a hacerlo siempre que se lo propongan</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es más importante, haber resuelto bien los ejercicios o haber aprendido de ellos? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ En el caso de que se valore más el éxito: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué? - El éxito actual, en cuanto tal, no garantiza el éxito futuro (puede haberse debido al azar o a la facilidad de la tarea) ➤ En el caso de que se valore más el aprendizaje: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué? - El hecho de aprender incrementa la probabilidad de éxito futuro (porque aprender cosas lo hace a uno más inteligente) - El aprendizaje de algo tiene valor en sí mismo (hace a uno un poco más inteligente) <p>Lo más importante no es haber conseguido resolver bien los ejercicios. Tampoco es importante el no haber sabido resolverlos bien. Lo realmente importante es que al intentar resolverlos y al pensar luego sobre ellos</p> | <p>problemas es algo que depende de vuestro esfuerzo e interés, a pesar de que yo (el entrenador) os haya podido ayudar en algo. Ha sido vuestra actitud de intentar aprender, vuestra iniciativa al preguntar y las estrategias que habéis utilizado, lo que realmente los ha llevado a aprender algo. Sois vosotros mismos quienes habéis sido capaces de aprender y, por tanto, podéis volver a hacerlo siempre que se lo propongan</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es más importante, haber resuelto bien los ejercicios o haber aprendido de ellos? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ En el caso de que se valore más el éxito: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué? - El éxito actual, en cuanto tal, no garantiza el éxito futuro (puede haberse debido al azar o a la facilidad de la tarea) ➤ En el caso de que se valore más el aprendizaje: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué? - El hecho de aprender incrementa la probabilidad de éxito futuro (porque aprender cosas lo hace a uno más inteligente) - El aprendizaje de algo tiene valor en sí mismo (hace a uno un poco más inteligente) <p>Lo más importante no es haber conseguido resolver bien los ejercicios. Tampoco es importante el no haber sabido resolverlos bien. Lo realmente importante es que al intentar resolverlos y al pensar luego sobre ellos</p> |
|--|--|--|

| | | |
|--|--|--|
| | se den cuenta de qué tipo de cosas son útiles para poder resolver los ejercicios o tareas que se nos ponen: semejantes a estos y que tipo de razonamientos, ideas y/o procedimientos no es conveniente utilizar, pues no sirven para nada. | se den cuenta de qué tipo de cosas son útiles para poder resolver los ejercicios o tareas que se nos ponen: semejantes a estos y que tipo de razonamientos, ideas y/o procedimientos no es conveniente utilizar, pues no sirven para nada. |
|--|--|--|

SEGUNDA CLASE (Redacción), GRUPO CONTROL, MOTIVACIONAL Y VOLITIVO

| Grupo Control Instrucciones previas comunes | Grupo entrenamiento Motivacional Se añaden instrucciones previas específicas para facilitar la orientación al aprendizaje | Grupo entrenamiento Volitivo (autorregulación). Se añaden instrucciones previas específicas para facilitar la orientación (volitiva) a la acción |
|---|--|---|
| <p>ANTES Vamos a poner el organizador gráfico para ver si pueden enriquecerlo agregando nuevas características del proceso de argumentación. (Esto es una manera de recuperar el conocimiento anterior y ver si agregan nuevos conocimientos: conocimientos significativos)</p> <p>(Dar un tiempo de 10 minutos)</p> | <p>ANTES Vamos a poner el organizador gráfico para ver si pueden enriquecerlo agregando nuevas características del proceso de argumentación. (Esto es una manera de recuperar el conocimiento anterior y ver si agregan nuevos conocimientos: conocimientos significativos)</p> <p>(Dar un tiempo de 10 minutos)</p> <p>¿Para qué estamos haciendo estos ejercicios? Porque así podemos aprender sobre nosotros mismos: Cómo superar las dificultades con que nos encontramos al enfrentarnos a una tarea. Además de ayudar a conocernos a nosotros mismos, nos permite aprender la técnica de la argumentación, que es una importante herramienta para comunicar nuestras intenciones en la vida. Vamos a aprender que ser un buen argumentador, para tener éxito en la vida no depende de ser más inteligente, sino de que prestes atención a los pasos que hay que dar y a aprender de los errores. Cuando aprendamos más sobre la argumentación tendremos una poderosa herramienta de convencimiento, por lo que tendremos que usarla éticamente, porque también estas técnicas se pueden usar para convencer y lograr malos propósitos. Recuerda que siempre es conveniente imponerse premios su uno logra conseguir una meta, o una etapa. Por ejemplo, “Si aprendo los pasos de la técnica de la argumentación me va a ser fácil realizar los ejercicios, por lo que me voy a dar un tiempo para ver una buena película o para jugar a la pelota, o andar en bicicleta. En caso de no lograrlo estudiaré el doble, ya que con esfuerzo se logra lo que uno se propone.</p> | <p>ANTES Vamos a poner el organizador gráfico para ver si pueden enriquecerlo agregando nuevas características del proceso de argumentación. (Esto es una manera de recuperar el conocimiento anterior y ver si agregan nuevos conocimientos: conocimientos significativos)</p> <p>(Dar un tiempo de 10 minutos)</p> |

| | | |
|---|---|---|
| <p>ACTIVIDAD Luego, de terminado la actividad anterior se solicita a los alumnos que señalen temas corrientes: de la clase, de las noticias periodísticas o de su propia vida que obliguen a requieran “tomar posición” y elaborar argumentos o fundamentos para esa posición (por ejemplo, debemos dar una salida al mar por Arica a Bolivia)</p> <p>MODELADO: ACTIVIDAD DEL PROFESOR Se anotan en la pizarra las sugerencias y el profesor (en este caso yo), modelo un ejemplo, que lo llevo preparado para no demorar la actividad. Esto para que los alumnos observen como se construyen argumentos para un determinado caso. Durante el modelado, solicito sugerencias de los estudiantes para apoyar la elaboración de los argumentos.</p> <p>Se presenta la Ficha 4 Se presenta la Ficha 5</p> <p>DURANTE</p> <p>ACTIVIDAD DE LOS ALUMNOS 1 Terminado el modelado del profesor, se les pide a los alumnos que elijan una sugerencia de las que ellos propusieron, (están en la pizarra) que tomen posición y elaboren los argumentos respectivos en forma individual.</p> <p>Mientras empiezan el ejercicio se les señala que podrán hacerlo mejor si recuerdan que elaborar argumentos es “construir un sistema de pruebas para apoyar una idea”</p> | <p>ACTIVIDAD Luego, de terminado la actividad anterior se solicita a los alumnos que señalen temas corrientes: de la clase, de las noticias periodísticas o de su propia vida que obliguen a requieran “tomar posición” y elaborar argumentos o fundamentos para esa posición (por ejemplo, debemos dar una salida al mar por Arica a Bolivia)</p> <p>MODELADO: ACTIVIDAD DEL PROFESOR Se anotan en la pizarra las sugerencias y el profesor (en este caso yo), modelo un ejemplo, que lo llevo preparado para no demorar la actividad. Esto para que los alumnos observen como se construyen argumentos para un determinado caso. Durante el modelado, solicito sugerencias de los estudiantes para apoyar la elaboración de los argumentos.</p> <p>Se presenta la Ficha 4 Se presenta la Ficha 5</p> <p>DURANTE</p> <p>ACTIVIDAD DE LOS ALUMNOS 1 Terminado el modelado del profesor, se les pide a los alumnos que elijan una sugerencia de las que ellos propusieron, (están en la pizarra) que tomen posición y elaboren los argumentos respectivos en forma individual.</p> <p>Mientras empiezan el ejercicio se les señala que podrán hacerlo mejor si recuerdan que elaborar argumentos es “construir un sistema de pruebas para apoyar una idea”</p> | <p>ACTIVIDAD Luego, de terminado la actividad anterior se solicita a los alumnos que señalen temas corrientes: de la clase, de las noticias periodísticas o de su propia vida que obliguen a requieran “tomar posición” y elaborar argumentos o fundamentos para esa posición (por ejemplo, debemos dar una salida al mar por Arica a Bolivia)</p> <p>MODELADO: ACTIVIDAD DEL PROFESOR Se anotan en la pizarra las sugerencias y el profesor (en este caso yo), modelo un ejemplo, que lo llevo preparado para no demorar la actividad. Esto para que los alumnos observen como se construyen argumentos para un determinado caso. Durante el modelado, solicito sugerencias de los estudiantes para apoyar la elaboración de los argumentos.</p> <p>Se presenta la Ficha 4 Se presenta la Ficha 5</p> <p>DURANTE</p> <p>ACTIVIDAD DE LOS ALUMNOS 1 Terminado el modelado del profesor, se les pide a los alumnos que elijan una sugerencia de las que ellos propusieron, (están en la pizarra) que tomen posición y elaboren los argumentos respectivos en forma individual.</p> <p>No te detengas mucho a pensar qué ejercicio elegir, ya que con cualquiera de ellos vas a aprender lo mismo. Empieza a hacer el ejercicio sin titubear. (grupo volición)</p> <p>Mientras empiezan el ejercicio se les señala que podrán hacerlo mejor si recuerdan que elaborar argumentos es “construir un sistema de pruebas para apoyar una idea”</p> <p>DURANTE : INDICACIONES (G.V)</p> |
|---|---|---|

| | | |
|--|--|---|
| | | <p>Además, si sientes que te desanimas porque te resulta difícil, puedes conseguir no desanimarte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si piensas en las cosas que estás haciendo bien. • Si piensas que de los errores también se aprende • Si piensas que de lo que se trata es de aprender • Si cuando ves que estás tenso, respiras hondo y te relajas. • Si cuando surgen dificultades, te concentras más • Si cuando parece que no te sale te dices “tengo que conseguirlo” • Si piensas a menudo “Estoy seguro de que me va a salir bien” • Si piensas que es mejor hacer las cosas ahora que dejarla para más tarde • Si en lugar de pensar que la tarea no te gusta, piensa lo bien que te vas a sentir cuando hayas terminado y veas que has aprendido cómo resolver los ejercicios. • Si no piensas en lo que puedan pensar los demás, sino sólo en aprender. <p>DURANTE : AUTOPREGUNTAS (GV)</p> <p>Además, si sientes que te desanimas porque te resulta difícil, puedes conseguir no desanimarte si te dices a ti mismo algo así como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hay cosas que estoy haciendo bien... • Bueno, me estoy equivocando, pero de los errores también se aprende • Tranquilo/a, lo importante es aprender • Tengo que respirar hondo y fijarme en qué es lo que insisto en hacer que pueda estar mal. • Parece difícil... es hora de concentrarme más • Tengo que conseguir aprender cómo se hace • Estoy seguro de que va a salir bien • Lo que hay que hacer es mejor hacerlo pronto |
|--|--|---|

| | | |
|----------------------------|--|---|
| <p>(Tienen 10 minutos)</p> | <p>(Tienen 10 minutos)</p> <p>El punto clave para construir argumentos es la comprensión del proceso. Por lo tanto, lo primero que tienes que hacer es distinguir entre hechos y opinión. Esta es una distinción importante en este proceso, ya que como se señala en las dos primeras etapas, la construcción de argumentos sólo es apropiada para “opiniones”.</p> <p>DURANTE: INDICACIONES: Podrán hacerlo mejor si:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si primero planificas como vas a hacer el ejercicio - Intentas realizar el ejercicio por partes (piensa primero en un tipo de argumento, luego en otro tipo de argumento y así sucesivamente, posteriormente ordena los argumentos en forma lógica para dar respuesta al ejercicio) - cuando tengas dificultad, trata de averiguar qué te causa problema y no te deja avanzar. - en caso de dificultad, intenta buscar otra alternativa, siempre existen otras posibilidades. - recuerda que si logras avanzar en la resolución de los ejercicios te vas a sentir muy orgulloso consigo mismo, ya que eso es el premio a tu esfuerzo y de aprender de los errores. - Recuerda que el límite te lo pones tú. (G. MOTIVACION) <p>DURANTE: AUTOPREGUNTAS</p> <p>Mientras tratas de resolver los ejercicios podrás hacerlo mejor si piensas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo puedo distinguir un hecho de una opinión? • ¿Podría hacerlo mejor si realizo el ejercicio por parte? : primero busco algunos criterios a tener presente para formular argumentos, luego formulo argumentos según los criterios buscados, | <ul style="list-style-type: none"> • Cuando sepa cómo hacerlo me voy a sentir mejor • No debo pensar en lo que puedan pensar los demás: lo importante es aprender. <p>(estrategias para manejar las emociones negativas)</p> <p>(Tienen 10 minutos)</p> <p>El punto clave para construir argumentos es la comprensión del proceso. Por lo tanto, lo primero que tienes que hacer es distinguir entre hechos y opinión. Esta es una distinción importante en este proceso, ya que como se señala en las dos primeras etapas, la construcción de argumentos sólo es apropiada para “opiniones”.</p> |
|----------------------------|--|---|

| | | |
|--|---|--|
| | <p>posteriormente los organizo en forma lógica, luego ordeno y armo la argumentación (carta).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Veamos qué pasa si pongo primero los argumentos de razón y posteriormente los argumentos que apelan a otros criterios () • ¿Y si intento buscar otra combinación de los argumentos? • Veamos qué es lo que me está causando problemas para buscar otras alternativas de solución. • Es bueno que celebres tus logros por pequeños que sean porque te permiten avanzar diciendo: "¡¡Bien!! ¡¡Sigue así!!, ¡¡Lo estás logrando!! veamos si puedes con la segunda meta. (autoelogios) Cuando estés realizando los ejercicios trata de pensar en: <ul style="list-style-type: none"> • En qué puedes hacerlo mejor que otros que también tienen dificultad • En qué tienes un talento especial para este tipo de actividad • En que mientras más empeño le pones más competente serás en esa actividad. (autoconversación orientada al objetivo) <p>Cuando los ejercicios no te estén resultando nunca pienses que es por "falta de capacidad" o mala suerte, sino piensa en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que si me esfuerzo un poco más podré resolver los ejercicios • No debo perder la confianza de poder resolver los ejercicios. • Que la suerte no ayuda a resolver los ejercicios, porque esta no se puede controlar, en cambio el esfuerzo que pongo en su resolución si lo puedo controlar. • Que mientras más interés ponga en los ejercicios, más voy a disfrutar con su resolución. | |
|--|---|--|

| | | |
|--|--|--|
| <p>ACTIVIDAD DE LOS ALUMNOS 2 Dar un listado de situaciones para que los estudiantes distingan entre hechos y opiniones (Ficha 6)</p> <p>La segunda clave de esta técnica o proceso incluye una descripción de tales técnicas, especialmente cuatro tipos de situaciones: Hechos, Evidencias, Ejemplos y otros (súplica, simpatía, halagos, poner testigos).</p> <p>(Ficha 7)</p> <p>PREGUNTAS: Preguntar a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ¿Cuál es el recurso más comúnmente utilizado en nuestra sociedad para argumentar? ➤ ¿Qué tipo de recurso es el que más se enfatiza en la escuela para la argumentación? Seguramente la conclusión a que se llegará es que los recursos a que más apela la gente es a aquellos que no son basados en la razón. En cambio, en la escuela se enfatiza la enseñanza de aseveraciones que apelan a la razón. <p>(Ficha 8)</p> <p>Todos estos dispositivos que se muestran en la ficha 8 son efectivos, pero en la escuela el foco está en el dispositivo de la razón.</p> <p>(Ficha 9) (Ficha 10) DESPUES</p> <p>Se da una retroalimentación señalando los argumentos que están bien fundamentados y aquellos que son débiles.</p> | <p>ACTIVIDAD DE LOS ALUMNOS 2 Dar un listado de situaciones para que los estudiantes distingan entre hechos y opiniones (Ficha 6)</p> <p>La segunda clave de esta técnica o proceso incluye una descripción de tales técnicas, especialmente cuatro tipos de situaciones: Hechos, Evidencias, Ejemplos y otros (súplica, simpatía, halagos, poner testigos).</p> <p>(Ficha 7)</p> <p>PREGUNTAS: Preguntar a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ¿Cuál es el recurso más comúnmente utilizado en nuestra sociedad para argumentar? ➤ ¿Qué tipo de recurso es el que más se enfatiza en la escuela para la argumentación? Seguramente la conclusión a que se llegará es que los recursos a que más apela la gente es a aquellos que no son basados en la razón. En cambio, en la escuela se enfatiza la enseñanza de aseveraciones que apelan a la razón. <p>(Ficha 8)</p> <p>Todos estos dispositivos que se muestran en la ficha 8 son efectivos, pero en la escuela el foco está en el dispositivo de la razón.</p> <p>(Ficha 9) (Ficha 10) DESPUES</p> <p>Se da una retroalimentación señalando los argumentos que están bien fundamentados y aquellos que son débiles.</p> | <p>ACTIVIDAD DE LOS ALUMNOS 2 Dar un listado de situaciones para que los estudiantes distingan entre hechos y opiniones (Ficha 6)</p> <p>La segunda clave de esta técnica o proceso incluye una descripción de tales técnicas, especialmente cuatro tipos de situaciones: Hechos, Evidencias, Ejemplos y otros (súplica, simpatía, halagos, poner testigos).</p> <p>(Ficha 7)</p> <p>PREGUNTAS: Preguntar a los estudiantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ¿Cuál es el recurso más comúnmente utilizado en nuestra sociedad para argumentar? ➤ ¿Qué tipo de recurso es el que más se enfatiza en la escuela para la argumentación? Seguramente la conclusión a que se llegará es que los recursos a que más apela la gente es a aquellos que no son basados en la razón. En cambio, en la escuela se enfatiza la enseñanza de aseveraciones que apelan a la razón. <p>(Ficha 8)</p> <p>Todos estos dispositivos que se muestran en la ficha 8 son efectivos, pero en la escuela el foco está en el dispositivo de la razón.</p> <p>(Ficha 9) (Ficha 10) DESPUES</p> <p>Se da una retroalimentación señalando los argumentos que están bien fundamentados y aquellos que son débiles.</p> |
|--|--|--|

| | | |
|--|--|--|
| <p>Se pide a los alumnos que anoten cómo les parece el resultado obtenido, si creen que ha sido bueno, regular o malo.</p> | <p>Se pide a los alumnos que anoten cómo les parece el resultado obtenido, si creen que ha sido bueno, regular o malo.</p> <p>PARA AMBOS GRUPOS (GM Y GV)</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué tipos de ideas se les han pasado por la cabeza mientras estaban intentando resolver estos ejercicios sobre la argumentación? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ideas relacionadas con los procedimientos que hemos intentado elicitar a lo largo de la ejecución de los ejercicios. ➤ Ideas relacionadas con el establecimiento de metas parciales. <ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles les han resultado útiles? ¿Por qué? ¿Cuáles les han resultado inútiles? ¿Por qué? ¿En qué se diferencian unas de otras? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Las ideas útiles son las que se centran en la tarea, pues, a diferencia de las demás, son las que permiten obtener información relevante para su resolución. ➤ También son útiles las ideas relacionadas con el establecimiento de submetas, pues no sólo garantizan la obtención de éxitos parciales, sino que permiten un acercamiento progresivo a la solución final. <ul style="list-style-type: none"> Si tuvieras que enfrentar ahora la solución de una tarea similar, ¿En qué cambiaría tu actuación? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Intentar buscar información en la propia tarea, sin prestar atención al resultado, y estableciendo submetas adecuadas que permitan obtener algún grado de éxito. <ul style="list-style-type: none"> ¿Sabes ahora lo mismo que antes de realizar esta tarea? | <p>Se pide a los alumnos que anoten cómo les parece el resultado obtenido, si creen que ha sido bueno, regular o malo.</p> <p>PARA AMBOS GRUPOS (GM Y GV)</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué tipos de ideas se les han pasado por la cabeza mientras estaban intentando resolver estos ejercicios sobre la argumentación? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ideas relacionadas con los procedimientos que hemos intentado elicitar a lo largo de la ejecución de los ejercicios. ➤ Ideas relacionadas con el establecimiento de metas parciales. <ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles les han resultado útiles? ¿Por qué? ¿Cuáles les han resultado inútiles? ¿Por qué? ¿En qué se diferencian unas de otras? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Las ideas útiles son las que se centran en la tarea, pues, a diferencia de las demás, son las que permiten obtener información relevante para su resolución. ➤ También son útiles las ideas relacionadas con el establecimiento de submetas, pues no sólo garantizan la obtención de éxitos parciales, sino que permiten un acercamiento progresivo a la solución final. <ul style="list-style-type: none"> Si tuvieras que enfrentar ahora la solución de una tarea similar, ¿En qué cambiaría tu actuación? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Intentar buscar información en la propia tarea, sin prestar atención al resultado, y estableciendo submetas adecuadas que permitan obtener algún grado de éxito. <ul style="list-style-type: none"> ¿Sabes ahora lo mismo que antes de realizar esta tarea? |
|--|--|--|

| | | |
|--|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> • ¿Habéis aprendido algo? ¿Qué? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ la forma de distinguir entre hechos y opiniones ➤ variedad de criterios para elaborar argumentos ➤ etc. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Podrían decir que ahora son más hábiles o inteligentes para resolver este tipo de tareas? • ¿Creen que ahora serían capaces de hacer los mismos ejercicios o tareas un poco mejor que antes? • ¿Consideran que el haber aprendido algo sobre la forma de argumentar los ha hecho aumentar o mejorar un poco vuestra habilidad? <p>Recuerden siempre que las personas nos vamos haciendo poco a poco más inteligentes a medida que vamos aprendiendo más y más cosas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es lo que los ha hecho aprender? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ¿Yo (el entrenador) con mi forma de presentarles los ejercicios? ➤ ¿Vuestra propia habilidad? ➤ ¿Vuestro esfuerzo o interés? ➤ ¿Vuestra iniciativa para preguntarme? ➤ ¿Los compañeros? (Esto sólo en el caso de una situación estructurada cooperativamente) ➤ etc. ➤ No olvides que lo que habéis conseguido aprender al intentar resolver esos problemas es algo que depende de vuestro esfuerzo e interés, a pesar de que yo (el entrenador) os haya podido ayudar en algo. Ha sido vuestra actitud de intentar aprender, vuestra iniciativa al preguntar y las estrategias que habéis utilizado, lo que realmente los ha llevado a aprender algo. Sois vosotros mismos | <ul style="list-style-type: none"> • ¿Habéis aprendido algo? ¿Qué? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ la forma de distinguir entre hechos y opiniones ➤ variedad de criterios para elaborar argumentos ➤ etc. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Podrían decir que ahora son más hábiles o inteligentes para resolver este tipo de tareas? • ¿Creen que ahora serían capaces de hacer los mismos ejercicios o tareas un poco mejor que antes? • ¿Consideran que el haber aprendido algo sobre la forma de argumentar los ha hecho aumentar o mejorar un poco vuestra habilidad? <p>Recuerden siempre que las personas nos vamos haciendo poco a poco más inteligentes a medida que vamos aprendiendo más y más cosas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es lo que los ha hecho aprender? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ¿Yo (el entrenador) con mi forma de presentarles los ejercicios? ➤ ¿Vuestra propia habilidad? ➤ ¿Vuestro esfuerzo o interés? ➤ ¿Vuestra iniciativa para preguntarme? ➤ ¿Los compañeros? (Esto sólo en el caso de una situación estructurada cooperativamente) ➤ etc. ➤ No olvides que lo que habéis conseguido aprender al intentar resolver esos problemas es algo que depende de vuestro esfuerzo e interés, a pesar de que yo (el entrenador) os haya podido ayudar en algo. Ha sido vuestra actitud de intentar aprender, vuestra iniciativa al preguntar y las estrategias que habéis utilizado, lo que realmente los ha llevado a aprender algo. Sois vosotros mismos quienes habéis sido capaces de aprender |
|--|---|---|

| | | |
|--|---|--|
| | <p>quienes habéis sido capaces de aprender y, por tanto, podéis volver a hacerlo siempre que se lo propongan</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es más importante, haber resuelto bien los ejercicios o haber aprendido de ellos? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ En el caso de que se valore más el éxito: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué? - El éxito actual, en cuanto tal, no garantiza el éxito futuro (puede haberse debido al azar o a la facilidad de la tarea) ➤ En el caso de que se valore más el aprendizaje: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué? - El hecho de aprender incrementa la probabilidad de éxito futuro (porque aprender cosas lo hace a uno más inteligente) - El aprendizaje de algo tiene valor en sí mismo (hace a uno un poco más inteligente) <p>Lo más importante no es haber conseguido resolver bien los ejercicios. Tampoco es importante el no haber sabido resolverlos bien. Lo realmente importante es que al intentar resolverlos y al pensar luego sobre ellos se den cuenta de qué tipo de cosas son útiles para poder resolver los ejercicios o tareas que se nos ponen: semejantes a estos y que tipo de razonamientos, ideas y/o procedimientos no es conveniente utilizar, pues no sirven para nada.</p> | <p>y, por tanto, podéis volver a hacerlo siempre que se lo propongan</p> <p>.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es más importante, haber resuelto bien los ejercicios o haber aprendido de ellos? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ En el caso de que se valore más el éxito: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué? - El éxito actual, en cuanto tal, no garantiza el éxito futuro (puede haberse debido al azar o a la facilidad de la tarea) ➤ En el caso de que se valore más el aprendizaje: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué? - El hecho de aprender incrementa la probabilidad de éxito futuro (porque aprender cosas lo hace a uno más inteligente) - El aprendizaje de algo tiene valor en sí mismo (hace a uno un poco más inteligente) <p>Lo más importante no es haber conseguido resolver bien los ejercicios. Tampoco es importante el no haber sabido resolverlos bien. Lo realmente importante es que al intentar resolverlos y al pensar luego sobre ellos se den cuenta de qué tipo de cosas son útiles para poder resolver los ejercicios o tareas que se nos ponen: semejantes a estos y que tipo de razonamientos, ideas y/o procedimientos no es conveniente utilizar, pues no sirven para nada.</p> |
|--|---|--|

TERCERA CLASE (Redacción), GRUPO CONTROL, MOTIVACIONAL Y VOLITIVO

| Grupo Control Instrucciones previas comunes | Grupo entrenamiento Motivacional Se añaden instrucciones previas específicas para facilitar la orientación al aprendizaje | Grupo entrenamiento Volitivo (autorregulación). Se añaden instrucciones previas específicas para facilitar la orientación (volitiva) a la acción |
|---|--|--|
| <p style="text-align: center;">ANTES</p> <p>Todos sabemos que para que nuestras opiniones tengan peso es necesario fundamentar lo que afirmamos. Es más, las personas adquieren respetabilidad cuando se acostumbran a apoyar sus juicios en evidencias y pruebas fidedignas.</p> <p>Vamos a poner otro organizador gráfico para ver cuanto han aprendido sobre la argumentación (Esto es una manera de recuperar el conocimiento anterior y ver si agregan nuevos conocimientos: conocimientos significativos) (dar un tiempo de 10 minutos)</p> <p>EJERCICIO Lee cada una de las siguientes noticias o párrafos que se te indican e identifica los recursos de razonamiento. ¿Cuál es la diferencia entre los dos párrafos?</p> <p>(Lectura 1) (Lectura 2)</p> <p>(Dar los tiempos para que los alumnos puedan leer y analizar ambos argumentos. Hay que preguntarles sus conclusiones)</p> | <p style="text-align: center;">ANTES</p> <p>Todos sabemos que para que nuestras opiniones tengan peso es necesario fundamentar lo que afirmamos. Es más, las personas adquieren respetabilidad cuando se acostumbran a apoyar sus juicios en evidencias y pruebas fidedignas</p> <p>Vamos a poner otro organizador gráfico para ver cuanto han aprendido sobre la argumentación (Esto es una manera de recuperar el conocimiento anterior y ver si agregan nuevos conocimientos: conocimientos significativos) (dar un tiempo de 10 minutos)</p> <p>EJERCICIO Lee cada una de las siguientes noticias o párrafos que se te indican e identifica los recursos de razonamiento. ¿Cuál es la diferencia entre los dos párrafos?</p> <p>(Lectura 1) (Lectura 2)</p> <p>(Dar los tiempos para que los alumnos puedan leer y analizar ambos argumentos. Hay que preguntarles sus conclusiones)</p> <p>Antes de realizar los ejercicios señalar lo siguiente:</p> <p>¿Para qué estamos haciendo estos ejercicios? Porque así podemos aprender sobre nosotros mismos: Cómo superar las dificultades con que nos encontramos al enfrentarnos a una tarea. Además de ayudar a conocernos a nosotros mismos, nos permite aprender la técnica de la argumentación,</p> | <p style="text-align: center;">ANTES</p> <p>Todos sabemos que para que nuestras opiniones tengan peso es necesario fundamentar lo que afirmamos. Es más, las personas adquieren respetabilidad cuando se acostumbran a apoyar sus juicios en evidencias y pruebas fidedignas</p> <p>Vamos a poner otro organizador gráfico para ver cuanto han aprendido sobre la argumentación (Esto es una manera de recuperar el conocimiento anterior y ver si agregan nuevos conocimientos: conocimientos significativos)</p> <p>EJERCICIO Lee cada una de las siguientes noticias o párrafos que se te indican e identifica los recursos de razonamiento. ¿Cuál es la diferencia entre los dos párrafos?</p> <p>(Lectura 1) (Lectura 2)</p> <p>(Dar los tiempos para que los alumnos puedan leer y analizar ambos argumentos. Hay que preguntarles sus conclusiones)</p> |

| | | |
|---|---|---|
| <p>Cuando enseñamos el proceso de construcción de argumentos es importante para los alumnos que comprendan las posibles fuentes de error que ellos deberían evitar en sus argumentos, para que éstos sean válidos:</p> <p>(FICHA 11) (MAPA CONCEPTUAL)</p> <p>Presenta un nuevo organizador gráfico y agrega los nuevos conocimientos sobre los errores que pueden surgir al elaborar argumentos.</p> <p style="text-align: center;">DURANTE</p> <p>ACTIVIDAD</p> <p>CASO A Ahora en forma individual y utilizando todo lo que ha aprendido sobre el proceso da argumentar usted debe</p> | <p>que es una importante herramienta para comunicar nuestras intenciones en la vida. Vamos a aprender que ser un buen argumentador, para tener éxito en la vida no depende de ser más inteligente, sino de que prestes atención a los pasos que hay que dar y a aprender de los errores. Cuando aprendamos más sobre la argumentación tendremos una poderosa herramienta de convencimiento, por lo que tendremos que usarla éticamente, porque también estas técnicas se pueden usar para convencer y lograr malos propósitos. Recuerda que siempre es conveniente imponerse premios su uno logra conseguir una meta, o una etapa. Por ejemplo, "Si aprendo los pasos de la técnica de la argumentación me va a ser fácil realizar los ejercicios, por lo que me voy a dar un tiempo para ver una buena película o para jugar a la pelota, o andar en bicicleta. En caso de no lograrlo estudiaré el doble, ya que con esfuerzo se logra lo que uno se propone.</p> <p>Cuando enseñamos el proceso de construcción de argumentos es importante para los alumnos que comprendan las posibles fuentes de error que ellos deberían evitar en sus argumentos, para que éstos sean válidos:</p> <p>(FICHA 11) (MAPA CONCEPTUAL)</p> <p>Presenta un nuevo organizador gráfico y agrega los nuevos conocimientos sobre los errores que pueden surgir al elaborar argumentos.</p> <p style="text-align: center;">DURANTE</p> <p>ACTIVIDAD</p> <p>CASO A</p> | <p>Cuando enseñamos el proceso de construcción de argumentos es importante para los alumnos que comprendan las posibles fuentes de error que ellos deberían evitar en sus argumentos, para que éstos sean válidos:</p> <p>(FICHA 11) (MAPA CONCEPTUAL)</p> <p>Presenta un nuevo organizador gráfico y agrega los nuevos conocimientos sobre los errores que pueden surgir al elaborar argumentos.</p> <p style="text-align: center;">DURANTE</p> <p>ACTIVIDAD</p> <p>CASO A Ahora en forma individual y utilizando todo lo que ha aprendido sobre el proceso da argumentar usted debe</p> |
|---|---|---|

| | | |
|---|---|---|
| <p>elaborar una carta haciendo una petición a su profesor para que le borre una nota con la cual usted repite la asignatura y con ello también repite de curso.</p> <p>CASO B También en forma individual y aplicando todo lo que ha aprendido sobre el proceso de argumentar, elabore una carta para solicitar a su profesor tomar conciencia de las malas calificaciones que tienen la mayoría de los alumnos del curso y que los está afectando en su motivación y SOLICITARLE QUE NO LA CONSIDERE</p> <p>Pueden utilizar cualquier recurso que han aprendido para argumentar, pero deben incluir fundamentos que apelen a la razón. Ver si pueden incluir los cuatro componentes de una fundamentación que apelen a la razón. (Dar ficha 12)</p> <p>Se da los tiempos para el trabajo. Una vez que terminan el trabajo, en pareja los alumnos intercambian argumentos.</p> | <p>Ahora en forma individual y utilizando todo lo que ha aprendido sobre el proceso da argumentar usted debe elaborar una carta haciendo una petición a su profesor para que le borre una nota con la cual usted repite la asignatura y con ello también repite de curso.</p> <p>CASO B También en forma individual y aplicando todo lo que ha aprendido sobre el proceso de argumentar elabore una carta para solicitar a su profesor tomar conciencia de las malas calificaciones que tienen la mayoría de los alumnos del curso y que los está afectando en su motivación Y SOLICITARLE QUE NO LA CONSIDERE</p> <p>Pueden utilizar cualquier recurso que han aprendido para argumentar, pero deben incluir fundamentos que apelen a la razón. Ver si pueden incluir los cuatro componentes de una fundamentación que apelen a la razón. (Dar ficha 12)</p> <p>Se da los tiempos para el trabajo. Una vez que terminan el trabajo, en pareja los alumnos intercambian argumentos.</p> <p>Antes de empezar el ejercicio se les señala lo siguiente: El punto clave para construir argumentos es la comprensión del proceso. Por lo tanto, lo primero que tienes que hacer es distinguir entre hechos y opinión. Esta es una distinción importante en este proceso, ya que como se señala en las dos primeras etapas, la construcción de argumentos sólo es apropiada para "opiniones".</p> <p>DURANTE: INDICACIONES: Podrán hacerlo mejor si - Si primero planificas como vas a hacer el ejercicio</p> | <p>elaborar una carta haciendo una petición a su profesor para que le borre una nota con la cual usted repite la asignatura y con ello también repite de curso.</p> <p>CASO B También en forma individual y aplicando todo lo que ha aprendido sobre el proceso de argumentar elabore una carta para solicitar a su profesor tomar conciencia de las malas calificaciones que tienen la mayoría de los alumnos del curso y que los está afectando en su motivación Y SOLICITARLE QUE NO LA CONSIDERE</p> <p>Pueden utilizar cualquier recurso que han aprendido para argumentar, pero deben incluir fundamentos que apelen a la razón. Ver si pueden incluir los cuatro componentes de una fundamentación que apelen a la razón. (Dar ficha 12)</p> <p>Se da los tiempos para el trabajo. Una vez que terminan el trabajo, en pareja los alumnos intercambian argumentos.</p> <p>Antes de empezar el ejercicio se les señala lo siguiente: No te detengas mucho a pensar qué ejercicio elegir, ya que con cualquiera de ellos vas a aprender lo mismo. Empieza a hacer el ejercicio sin titubear. (grupo volición)</p> <p>Mientras empiezan el ejercicio se les señala que podrán hacerlo mejor si recuerdan que elaborar argumentos es "construir un sistema de pruebas para apoyar una idea"</p> <p>DURANTE : INDICACIONES (G.V) Además, si sientes que te desanimas porque te resulta difícil, puedes conseguir no desanimarte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si piensas en las cosas que estás haciendo bien. • Si piensas que de los errores también se aprende • Si piensas que de lo que se trata es de aprender |
|---|---|---|

| | | |
|--|---|--|
| | <p>- Intentas realizar el ejercicio por partes (piensa primero en un tipo de argumento, luego en otro tipo de argumento y así sucesivamente, posteriormente ordena los argumentos en forma lógica para dar respuesta al ejercicio)</p> <p>-cuando tengas dificultad, trata de averiguar qué te causa problema y no te deja avanzar.</p> <p>-en caso de dificultad, intenta buscar otra alternativa, siempre existen otras posibilidades.</p> <p>-recuerda que si logras avanzar en la resolución de los ejercicios te vas a sentir muy orgulloso consigo mismo, ya que eso es el premio a tu esfuerzo y de aprender de los errores.</p> <p>-Recuerda que el límite te lo pones tú. (G. MOTIVACION)</p> <p>DURANTE: AUTOPREGUNTAS</p> <p>Mientras tratas de resolver los ejercicios podrás hacerlo mejor si piensas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo puedo distinguir un hecho de una opinión? • ¿Podría hacerlo mejor si realizo el ejercicio por parte? : primero busco algunos criterios a tener presente para formular argumentos, luego formulo argumentos según los criterios buscados, posteriormente los organizo en forma lógica, luego ordeno y armo la argumentación (carta). • Veamos que pasa si pongo primero los argumentos de razón y posteriormente los argumentos que apelan a otros criterios () • ¿Y si intento buscar otra combinación de los argumentos? • Veamos que es lo que me está causando problemas para buscar otras alternativas de solución. | <ul style="list-style-type: none"> • Si cuando ves que estás tenso, respiras hondo y te relajas. • Si cuando surgen dificultades, te concentras más • Si cuando parece que no te sale te dices “tengo que conseguirlo” • Si piensas a menudo “Estoy seguro de que me va a salir bien” • Si piensas que es mejor hacer las cosas ahora que dejarla para más tarde • Si en lugar de pensar que la tarea no te gusta, piensa lo bien que te vas a sentir cuando hayas terminado y veas que has aprendido cómo resolver los ejercicios. • Si no piensas en lo que puedan pensar los demás, sino sólo en aprender. <p>DURANTE : AUTOPREGUNTAS (GV)</p> <p>Además, si sientes que te desanimas porque te resultad difícil, puedes conseguir no desanimarte si te dices a ti mismo algo así como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hay cosas que estoy haciendo bien... • Bueno, me estoy equivocando, pero de los errores también se aprende • Tranquilo/a, lo importante es aprender • Tengo que respirar hondo y fijarme en qué es lo que insisto en hacer que pueda estar mal. • Parece difícil... es hora de concentrarme más • Tengo que conseguir aprender cómo se hace • Estoy seguro de que va a salir bien • Lo que hay que hacer es mejor hacerlo pronto • Cuando sepa cómo hacerlo me voy a sentir mejor • No debo pensar en lo que puedan pensar los demás: lo importante es aprender. <p>(estrategias para manejar las emociones negativas)</p> |
|--|---|--|

| | | |
|--|---|---|
| <p style="text-align: center;">DESPUES</p> <p>Se espera que los estudiantes examinen los procedimientos que utilizaron para lograr los objetivos del tema y que verifiquen la claridad y exactitud con que lo lograron, respondiendo a preguntas tales como las siguientes:</p> <p>¿Cuál fue la parte más fácil y la más difícil del proceso de construcción de argumentos?</p> <p>¿Qué argumentos fueron capaces de elaborar?</p> <p>¿Cómo lograste elaborar los argumentos?</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Es bueno que celebres tus logros por pequeños que sean porque te permiten avanzar diciendo : “¡¡Bien!! ¡¡Sigue así!!, ¡¡Lo estás logrando!! veamos si puedes con la segunda meta. (autoelogios) <p>Cuando estés realizando los ejercicios trata de pensar en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En qué puedes hacerlo mejor que otros que también tienen dificultad • En qué tienes un talento especial para este tipo de actividad • En que mientras más empeño le pones más competente serás en esa actividad. (autoconversación orientada al objetivo) <p>Cuando los ejercicios no te estén resultando nunca pienses que es por “falta de capacidad” o mala suerte, sino piensa en:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que si me esfuerzo un poco más podré resolver los ejercicios • No debo perder la confianza de poder resolver los ejercicios. • Que la suerte no ayuda a resolver los ejercicios, porque esta no se puede controlar, en cambio el esfuerzo que pongo en su resolución si lo puedo controlar. • Que mientras más interés ponga en los ejercicios, más voy a disfrutar con su resolución. <p style="text-align: center;">DESPUES</p> <p>Se espera que los estudiantes examinen los procedimientos que utilizaron para lograr los objetivos del tema y que verifiquen la claridad y exactitud con que lo lograron, respondiendo a preguntas tales como las siguientes:</p> | <p style="text-align: center;">DESPUES</p> <p>Se espera que los estudiantes examinen los procedimientos que utilizaron para lograr los objetivos del tema y que verifiquen la claridad y exactitud con que lo lograron, respondiendo a preguntas tales como las siguientes:</p> <p>¿Cuál fue la parte más fácil y la más difícil del proceso de construcción de argumentos?</p> <p>¿Qué argumentos fueron capaces de elaborar?</p> |
|--|---|---|

| | | |
|--|---|--|
| <p>¿Con qué exactitud aprendió a elaborar argumentos?</p> <p>¿Cuán importante es para usted aprender a elaborar argumentos?</p> <p>¿Cuán motivado se siente para continuar aprendiendo sobre la elaboración de argumentos? ¿Le gustaría seguir aprendiendo sobre este tema?</p> <p>¿Cómo se sentía emocionalmente antes de empezar el tema y cómo se siente ahora? (Aspectos metacognitivos)</p> | <p>¿Cuál fue la parte más fácil y la más difícil del proceso de construcción de argumentos?</p> <p>¿Qué argumentos fueron capaces de elaborar?</p> <p>¿Cómo lograste elaborar los argumentos?</p> <p>¿Con qué exactitud aprendió a elaborar argumentos?</p> <p>¿Cuán importante es para usted aprender a elaborar argumentos?</p> <p>¿Cuán motivado se siente para continuar aprendiendo sobre la elaboración de argumentos? ¿Le gustaría seguir aprendiendo sobre este tema?</p> <p>¿Cómo se sentía emocionalmente antes de empezar el tema y cómo se siente ahora? (Aspectos metacognitivos)</p> <p>PARA AMBOS GRUPOS (GM Y GV)</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tipos de ideas se les han pasado por la cabeza mientras estaban intentando resolver estos ejercicios sobre la argumentación? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ideas relacionadas con los procedimientos que hemos intentado elicitar a lo largo de la ejecución de los ejercicios. ➤ Ideas relacionadas con el establecimiento de metas parciales. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles les han resultado útiles? ¿Por qué? • ¿Cuáles les han resultado inútiles? ¿Por qué? ¿En qué se diferencian unas de otras? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Las ideas útiles son las que se centran en la tarea, pues, a diferencia de las | <p>¿Cómo lograste elaborar los argumentos?</p> <p>¿Con qué exactitud aprendió a elaborar argumentos?</p> <p>¿Cuán importante es para usted aprender a elaborar argumentos?</p> <p>¿Cuán motivado se siente para continuar aprendiendo sobre la elaboración de argumentos? ¿Le gustaría seguir aprendiendo sobre este tema?</p> <p>¿Cómo se sentía emocionalmente antes de empezar el tema y cómo se siente ahora? (Aspectos metacognitivos)</p> <p>PARA AMBOS GRUPOS (GM Y GV)</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tipos de ideas se les han pasado por la cabeza mientras estaban intentando resolver estos ejercicios sobre la argumentación? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ideas relacionadas con los procedimientos que hemos intentado elicitar a lo largo de la ejecución de los ejercicios. ➤ Ideas relacionadas con el establecimiento de metas parciales. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles les han resultado útiles? ¿Por qué? • ¿Cuáles les han resultado inútiles? ¿Por qué? ¿En qué se diferencian unas de otras? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Las ideas útiles son las que se centran en la tarea, pues, a diferencia de las demás, son las que permiten obtener información relevante para su resolución. ➤ También son útiles las ideas relacionadas con el establecimiento de submetas, pues no sólo garantizan la obtención de éxitos parciales, sino que |
|--|---|--|

| | | |
|--|---|---|
| | <p>demás, son las que permiten obtener información relevante para su resolución.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ También son útiles las ideas relacionadas con el establecimiento de submetas, pues no sólo garantizan la obtención de éxitos parciales, sino que permiten un acercamiento progresivo a la solución final. <ul style="list-style-type: none"> • Si tuvieras que enfrentar ahora la solución de una tarea similar, ¿En qué cambiaría tu actuación? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Intentar buscar información en la propia tarea, sin prestar atención al resultado, y estableciendo submetas adecuadas que permitan obtener algún grado de éxito. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Sabes ahora lo mismo que antes de realizar esta tarea? • ¿Habéis aprendido algo? ¿Qué? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ la forma de distinguir entre hechos y opiniones ➤ variedad de criterios para elaborar argumentos ➤ etc. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Podrían decir que ahora son más hábiles o inteligentes para resolver este tipo de tareas? • ¿Creen que ahora serían capaces de hacer los mismos ejercicios o tareas un poco mejor que antes? • ¿Consideran que el haber aprendido algo sobre la forma de argumentar los ha hecho aumentar o mejorar un poco vuestra habilidad? <p>Recuerden siempre que las personas nos vamos haciendo poco a poco más inteligentes a medida que vamos aprendiendo más y más cosas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es lo que los ha hecho aprender? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ¿Yo (el entrenador) con mi forma de presentarles los ejercicios? ➤ ¿Vuestra propia habilidad? | <p>permiten un acercamiento progresivo a la solución final.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Si tuvieras que enfrentar ahora la solución de una tarea similar, ¿En qué cambiaría tu actuación? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Intentar buscar información en la propia tarea, sin prestar atención al resultado, y estableciendo submetas adecuadas que permitan obtener algún grado de éxito. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Sabes ahora lo mismo que antes de realizar esta tarea? • ¿Habéis aprendido algo? ¿Qué? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ la forma de distinguir entre hechos y opiniones ➤ variedad de criterios para elaborar argumentos ➤ etc. <ul style="list-style-type: none"> • ¿Podrían decir que ahora son más hábiles o inteligentes para resolver este tipo de tareas? • ¿Creen que ahora serían capaces de hacer los mismos ejercicios o tareas un poco mejor que antes? • ¿Consideran que el haber aprendido algo sobre la forma de argumentar los ha hecho aumentar o mejorar un poco vuestra habilidad? <p>Recuerden siempre que las personas nos vamos haciendo poco a poco más inteligentes a medida que vamos aprendiendo más y más cosas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es lo que los ha hecho aprender? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ¿Yo (el entrenador) con mi forma de presentarles los ejercicios? ➤ ¿Vuestra propia habilidad? ➤ ¿Vuestro esfuerzo o interés? ➤ ¿Vuestra iniciativa para preguntarme? ➤ ¿Los compañeros? (Esto sólo en el caso de una situación estructurada cooperativamente) ➤ etc. |
|--|---|---|

| | | |
|--|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> ➤ ¿Vuestro esfuerzo o interés? ➤ ¿Vuestra iniciativa para preguntarme? ➤ ¿Los compañeros? (Esto sólo en el caso de una situación estructurada cooperativamente) ➤ etc. ➤ No olvidéis que lo que habéis conseguido aprender al intentar resolver esos problemas es algo que depende de vuestro esfuerzo e interés, a pesar de que yo (el entrenador) os haya podido ayudar en algo. Ha sido vuestra actitud de intentar aprender, vuestra iniciativa al preguntar y las estrategias que habéis utilizado, lo que realmente los ha llevado a aprender algo. Sois vosotros mismos quienes habéis sido capaces de aprender y, por tanto, podéis volver a hacerlo siempre que se lo propongan <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es más importante, haber resuelto bien los ejercicios o haber aprendido de ellos? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ En el caso de que se valore más el éxito: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué? - El éxito actual, en cuanto tal, no garantiza el éxito futuro (puede haberse debido al azar o a la facilidad de la tarea) ➤ En el caso de que se valore más el aprendizaje: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué? - El hecho de aprender incrementa la probabilidad de éxito futuro (porque aprender cosas lo hace a uno más inteligente) - El aprendizaje de algo tiene valor en sí mismo (hace a uno un poco más inteligente) <p>Lo más importante no es haber conseguido resolver bien los ejercicios. Tampoco es importante el no</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ No olvidéis que lo que habéis conseguido aprender al intentar resolver esos problemas es algo que depende de vuestro esfuerzo e interés, a pesar de que yo (el entrenador) os haya podido ayudar en algo. Ha sido vuestra actitud de intentar aprender, vuestra iniciativa al preguntar y las estrategias que habéis utilizado, lo que realmente los ha llevado a aprender algo. Sois vosotros mismos quienes habéis sido capaces de aprender y, por tanto, podéis volver a hacerlo siempre que se lo propongan <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es más importante, haber resuelto bien los ejercicios o haber aprendido de ellos? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ En el caso de que se valore más el éxito: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué? - El éxito actual, en cuanto tal, no garantiza el éxito futuro (puede haberse debido al azar o a la facilidad de la tarea) ➤ En el caso de que se valore más el aprendizaje: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Por qué? - El hecho de aprender incrementa la probabilidad de éxito futuro (porque aprender cosas lo hace a uno más inteligente) - El aprendizaje de algo tiene valor en sí mismo (hace a uno un poco más inteligente) <p>Lo más importante no es haber conseguido resolver bien los ejercicios. Tampoco es importante el no haber sabido resolverlos bien. Lo realmente importante es que al intentar resolverlos y al pensar luego sobre ellos se den cuenta de qué tipo de cosas son útiles para poder resolver los ejercicios o tareas que se nos ponen: semejantes a estos y que tipo de</p> |
|--|--|--|

| | | |
|--|--|---|
| | haber sabido resolverlos bien. Lo realmente importante es que al intentar resolverlos y al pensar luego sobre ellos se den cuenta de qué tipo de cosas son útiles para poder resolver los ejercicios o tareas que se nos ponen: semejantes a estos y que tipo de razonamientos, ideas y/o procedimientos no es conveniente utilizar, pues no sirven para nada. | razonamientos, ideas y/o procedimientos no es conveniente utilizar, pues no sirven para nada. |
|--|--|---|

Tabla 3.3.7 PRIMERA CLASE NO- ACADÉMICA, GRUPO CONTROL, MOTIVACIONAL Y VOLITIVO¹

| Grupo Control Instrucciones previas comunes | Grupo entrenamiento Motivacional Se añaden instrucciones previas específicas para facilitar la orientación al aprendizaje | Grupo entrenamiento Volitivo (autorregulación). Se añaden instrucciones previas específicas para facilitar la orientación (volitiva) a la acción |
|---|--|---|
| <p style="text-align: center;">ANTES</p> <p>Primera Clase Al comienzo de la primera sesión el experimentador entrega instrucciones previas para facilitar la orientación al aprendizaje y la motivación inicial:</p> <p>¿Alguien sabe lo que es un Tangram? ¿Sabes cómo se juega? Voy a proponerles un juego divertido y para el que no lo conoce les voy a explicar: Antes de empezar a jugar vamos a armar un Organizador gráfico con lo que saben</p> <p>(Se pone la estructura de un organizador gráfico para que los estudiantes indiquen todo lo que saben sobre el Tangram: Las características, las reglas de juego, las estrategias de solución, recomendaciones) (Ver en apéndice 2.2.3)</p> <p>(Activación de la curiosidad, nivelación y conocimientos previos)</p> <p>Este es un TANGRAM (se les muestra). Es un rompecabezas Chino en el que con 7 piezas, sin que sobre ni falte ninguna, se pueden hacer múltiples figuras como las que aparecen en estas siluetas. (Se les muestra)</p> | <p style="text-align: center;">ANTES</p> <p>Primera Clase Al comienzo de la primera sesión el experimentador entrega instrucciones previas para facilitar la orientación al aprendizaje y la motivación inicial:</p> <p>¿Alguien sabe lo que es un Tangram? ¿Sabes cómo se juega? Voy a proponerles un juego divertido y para el que no lo conoce les voy a explicar: Antes de empezar a jugar vamos a armar un Organizador gráfico con lo que saben</p> <p>(Se pone la estructura de un organizador gráfico para que los estudiantes indiquen todo lo que saben sobre el Tangram: Las características, las reglas de juego, las estrategias de solución, recomendaciones) (Ver en apéndice 2.2.3)</p> <p>(Activación de la curiosidad, nivelación y conocimientos previos)</p> <p>Este es un TANGRAMA (se les muestra). Es un rompecabezas Chino en el que con 7 piezas, sin que sobre ni falte ninguna, se pueden hacer múltiples figuras como las que aparecen en estas siluetas. (Se les muestra)</p> | <p style="text-align: center;">ANTES</p> <p>Primera Clase Al comienzo de la primera sesión el experimentador entrega instrucciones previas para facilitar la orientación al aprendizaje y la motivación inicial:</p> <p>¿Alguien sabe lo que es un TANGRAMA? ¿Sabes cómo se juega? Voy a proponerles un juego divertido y para el que no lo conoce les voy a explicar: Antes de empezar a jugar vamos a armar un Organizador gráfico con lo que saben</p> <p>(Se pone la estructura de un organizador gráfico para que los estudiantes indiquen todo lo que saben sobre el Tangram: Las características, las reglas de juego, las estrategias de solución, recomendaciones). (Ver en apéndice 2.2.3)</p> <p>(Activación de la curiosidad, nivelación y conocimientos previos)</p> <p>Se llama TANGRAMA (se les enseña). Es un rompecabezas Chino en el que con 7 piezas, sin que sobre ni falte ninguna, se pueden hacer múltiples figuras como las que aparecen en estas siluetas. (Se les muestra)</p> |

¹ La segunda y tercera clase no-académica sigue el mismo procedimiento cambiando solamente las figuras del tangram y su nivel de dificultad.

| | | |
|--|---|---|
| <p>Voy a proporcionarles 10 láminas con distintas figuras que armar: chinos, futbolistas, corredores, oración, bailarines, jinetes, gallinas, gatos, conejos, zorros.</p> <p>¿Para qué van a trabajar con este juego? Para aprender sobre ustedes mismo (Orientación a metas de aprendizaje): cómo superar las dificultades con que se encuentran al realizar una tarea.</p> | <p>Voy a proporcionarles 10 láminas con distintas figuras que armar: chinos, futbolistas, corredores, oración, bailarines, jinetes, gallinas, gatos, conejos, zorros.</p> <p>¿Para qué van a trabajar con este juego? Para aprender sobre ustedes mismo (Orientación a metas de aprendizaje): cómo superar las dificultades con que se encuentran al realizar una tarea.</p> <p>Por ejemplo, nos va a permitir aprender no sólo respecto de la tarea misma, sino por sobre todo aprender sobre nosotros mismos. Por ejemplo, ¿Cómo superamos las dificultades cuando nos enfrentamos a una tarea? (Nos amurramos, nos enojamos, o sacamos energía y decimos esto no me va a vencer)</p> <p>Conseguir resolver los ejercicios no depende de ser más o menos inteligente, sino, sobre todo, de que prestes atención a los pasos que van dando y de que procuren aprender de los errores. (Orientación al proceso-metas de aprendizaje)</p> | <p>Voy a proporcionarles 10 láminas con distintas figuras que armar: chinos, futbolistas, corredores, oración, bailarines, jinetes, gallinas, gatos, conejos, zorros.</p> <p>¿Para qué van a trabajar con este juego? Para aprender algo sobre ustedes mismo (Orientación a metas de aprendizaje): cómo superar las dificultades con que nos encontramos al realizar una tarea.</p> <p>Conseguir resolver los ejercicios no depende de ser más o menos inteligente, sino, sobre todo, de que prestes atención a los pasos que van dando y de que procuren aprender de los errores. (Orientación al proceso-metas de aprendizaje)</p> <p>Antes de empezar el ejercicio se les señala lo siguiente: No te detengas mucho a pensar qué ejercicio elegir, ya que con cualquiera de ellos vas a aprender lo mismo. Empieza a hacer el ejercicio sin titubear. (Grupo volición)</p> <p>Instrucción: ¿Para qué estamos haciendo estos ejercicios?</p> <p>Porque nos va a permitir aprender muchas cosas. Por ejemplo, nos va a permitir aprender no sólo respecto de la tarea misma, sino por sobre todo aprender sobre nosotros mismos. Por ejemplo, en cómo superamos las dificultades cuando nos enfrentamos a una tarea, (nos amurramos, nos enojamos, o sacamos energía y decimos esto no me va a vencer)</p> <p>Cuando enfrentamos una tarea como el Tangram u otro, por supuesto, también aprendemos técnicas y pasos de</p> |
|--|---|---|

| | | |
|---|--|---|
| <p>Tienen que elegir una de las diez láminas y trabajar en los ejercicios que se presentan. (Creación de condiciones para que el alumno tenga que elegir)</p> <p>Cada vez que termines una figura deben avisarme para revisar si hicieron bien el ejercicio.</p> <p style="text-align: center;">DURANTE</p> <p>Durante la tarea, el experimentador les entrega los materiales y las instrucciones normales o rutinarias: por favor trabajen tranquilos, sin mirar lo que hace su compañero.</p> | <p>Pero lo más importante para el éxito, es vencer el nerviosismo y la ansiedad que se produce en nosotros cuando enfrentamos tareas que nos presentan dificultad. Por lo tanto, lo que quiero que aprendan más que a fijarse en el resultado es que aprendan a enfrentarse a su propio nerviosismo y a la ansiedad que le plantean las dificultades. Si aprenden manejar esas tensiones que son normales van a mejorar mucho su rendimiento al enfrentar sus futuras tareas.</p> <p>Tienen que elegir una de las diez láminas y trabajar en los ejercicios que se presentan. (Creación de condiciones para que el alumno tenga que elegir)</p> <p>Cada vez que termines una figura deben avisarme para revisar si hicieron bien el ejercicio.</p> <p>Antes de empezar es aconsejable que te impongas algún estímulo o premio por los logros que obtengas, como por ejemplo, “si logro resolver los primeros 3 ejercicios voy a darme los espacios para ver una buena película, o bien jugar andar en bicicleta”, etc., si no lo logro me quedará en casa estudiando el doble de tiempo”. (Estrategia de Regulación Motivacional: Autoconsecuencia)</p> <p style="text-align: center;">DURANTE</p> <p>Durante la tarea, el experimentador les comunica que mientras tratan de resolver los ejercicios podrán hacerlo mejor:</p> <p>INDICACIONES:</p> | <p>cómo hacerlo mejor, pero lo más importante para el éxito, es vencer el nerviosismo y la ansiedad que se produce en nosotros cuando enfrentamos tareas que nos presentan dificultad. Por lo tanto, lo que quiero que aprendan más que a fijarse en el resultado es que aprendan a enfrentarse a su propio nerviosismo y a la ansiedad que le plantean las dificultades. Si aprenden a manejar esas emociones que son normales van a mejorar mucho su rendimiento al enfrentar sus futuras tareas.</p> <p>Tienen que elegir una de las diez láminas y trabajar en los ejercicios que se presentan. (Creación de condiciones para que el alumno tenga que elegir)</p> <p>Cada vez que termines una figura deben avisarme para revisar si hicieron bien el ejercicio.</p> <p style="text-align: center;">DURANTE</p> <p>Durante la tarea, el experimentador les comunica que mientras tratan de resolver los ejercicios podrán hacerlo mejor:</p> <p>INDICACIONES</p> |
|---|--|---|

| | | |
|--|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Si planificas cómo vas a hacer el ejercicio del Tangram. - Si intentas resolver el ejercicio por partes (un segmento primero, luego otro). - Si colocas primero las piezas de las que estés seguro. - Si, en caso de dificultad, tratas de averiguar qué te crea problemas. - Si, en caso de dificultad, intentas buscar otra combinación. <p>(Enfoque de la atención en el proceso a seguir. Orientación hacia el uso de estrategias)</p> <p>También les señala que por pequeños que sean traten de reconocer sus logros elogiándose a sí mismo, por ejemplo, si armaste bien una figura: “Bien, lo estoy haciendo muy bien, sigue adelante” o “Buena tío, eres muy listo”, “Ahora me siento más seguro para resolver estos ejercicios”.</p> <p>Pasado algún tiempo de realización de los ejercicios el experimentador les enseña a utilizar las estrategias de las autopreguntas: “Mientras tratas de resolver los ejercicios podrás hacerlo mejor <u>si piensas que</u>:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo puedo hacer el ejercicio? - ¿Podría hacerlo mejor si hago el ejercicio por parte, un segmento primero, luego otro...? - ¿Y si coloco primero las piezas de las que estoy seguro? - Veamos, ¿Qué es lo que me está creando problemas, lo que hace que me resulte difícil ¿ - ¿Y si intento buscar otra combinación? <p>(Enfoque de la atención en el proceso a seguir. Orientación hacia el uso de estrategias)</p> <p>Cuando te estés cansando o aburriendo trata de pensar en lo siguiente:</p> | <p>Además, si sientes que te desanimas porque te resulta difícil, puedes conseguir no desanimarte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si piensas en las cosas que estás haciendo bien. - Si piensas que de los errores también se aprende - Si piensas que de lo que se trata es de aprender - Si cuando ves que estás tenso, respiras hondo y te relajas. - Si cuando surgen dificultades, te concentras más - Si cuando parece que no te sale te dices “tengo que conseguirlo” - Si piensas a menudo “Estoy seguro de que me va a salir bien” - Si piensas que es mejor hacer las cosas ahora que dejarla para más tarde - Si en lugar de pensar que la tarea no te gusta, piensa lo bien que te vas a sentir cuando hayas terminado y veas que has aprendido cómo resolver los ejercicios. - Si no piensas en lo que puedan pensar los demás, sino sólo en aprender. <p>DURANTE: AUTOPREGUNTAS (GV)</p> <p>Si las cosas no te están resultando, puedes conseguir no desanimarte si te dices a ti mismo algo así como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hay cosas que estoy haciendo bien... - Bueno, me estoy equivocando, pero de los errores también se aprende - Tranquilo/a, lo importante es aprender - Tengo que respirar hondo y fijarme en qué es lo que insisto en hacer que pueda estar mal. - Parece difícil... es hora de concentrarme más |
|--|---|---|

| | | |
|--|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> - en que te vas a sentir muy bien si logras resolver algunos ejercicios. - En que puedes hacerlo mejor que otros compañeros del curso - En que puedes demostrar que tienes gran capacidad para resolver este tipo de ejercicio - En que mientras más empeño le pongas más competentes serán para este tipo de ejercicios. <p>(Estrategia: Autoconversación orientada al objetivo)</p> <p>Cuando los ejercicios no te estén resultando, no pienses en ningún instante que es por “falta de capacidad” o “mala suerte”, sino que piensa en algo que te puede ayudar como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Que si te esfuerzas un poco más podrás resolver los ejercicios - Que nunca debes perder la confianza de resolver los ejercicios. - Que la suerte no ayuda a resolver los ejercicios, porque ésta no se puede controlar, el esfuerzo que pongo en su resolución, en cambio, si se puede controlar. - Qué mientras más interés ponga en los ejercicios, más voy a disfrutar con su resolución. <p>(Estrategia: Control de atribución)</p> <p>Cuando la tarea se te pone compleja trata de conversar contigo mismo, más o menos de la siguiente manera:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Carlos, tu lo puedes lograr, sigue adelante - Estas haciendo un buen trabajo - Tengo la seguridad de que puedo resolver los ejercicios - Si no puedo resolver los ejercicios a la primera seguiré intentándolo hasta que me salgan. <p>(Estrategia: Eficacia de autoconversación)</p> <p>INDICACIONES</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Tengo que conseguir aprender cómo se hace - Estoy seguro de que va a salir bien - Lo que hay que hacer es mejor hacerlo pronto - Cuando sepa cómo hacerlo me voy a sentir mejor - No debo pensar en lo que puedan pensar los demás: lo importante es aprender. <p>(Estrategias para manejar las emociones negativas)</p> |
|--|---|---|

| | | |
|---|---|---|
| <p style="text-align: center;">DESPUES</p> <p>Se da una retroalimentación señalando el número de figuras del total de las presentadas, que se han hecho bien o mal.</p> <p>Se pide a los alumnos que anoten que les parece el resultado obtenido, si creen que ha sido bueno, regular o malo.</p> | <p>Además, si sientes que te desanimas porque te resulta difícil, puedes conseguir no desanimarte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si piensas en las cosas que estás haciendo bien. - Si piensas que de los errores también se aprende - Si piensas que de lo que se trata es de aprender - Si cuando ves que estás tenso, respiras hondo y te relajas. - Si cuando surgen dificultades, te concentras más - Si cuando parece que no te sale te dices “tengo que conseguirlo” - Si piensas a menudo “Estoy seguro de que me va a salir bien” - Si piensas que es mejor hacer las cosas ahora que dejarla para más tarde - Si en lugar de pensar que la tarea no te gusta, piensa lo bien que te vas a sentir cuando hayas terminado y veas que has aprendido cómo resolver los ejercicios. - Si no piensas en lo que puedan pensar los demás, sino sólo en aprender. <p style="text-align: center;">DESPUES</p> <p>Se da una retroalimentación señalando el número de figuras del total de las presentadas, que se han hecho bien o mal.</p> <p>Se pide a los alumnos que anoten cómo les parece el resultado obtenido, si creen que ha sido bueno, regular o malo.</p> <p>¿Qué tipos de ideas se les han pasado por la cabeza mientras estaban intentando resolver estos ejercicios sobre la argumentación?</p> <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ideas relacionadas con los procedimientos que hemos intentado elicitarse a lo largo de la ejecución de los ejercicios. - Ideas relacionadas con el establecimiento de metas parciales. | <p style="text-align: center;">DESPUES</p> <p>Se da una retroalimentación señalando el número de figuras del total de las presentadas, que se han hecho bien o mal.</p> <p>Se pide a los alumnos que anoten cómo les parece el resultado obtenido, si creen que ha sido bueno, regular o malo.</p> <p>¿Qué tipos de ideas se les han pasado por la cabeza mientras estaban intentando resolver estos ejercicios sobre la argumentación?</p> <p>Sugerir:</p> |
|---|---|---|

| | | |
|--|--|---|
| | <p>¿Cuáles les han resultado útiles? ¿Por qué? ¿Cuáles les han resultado inútiles? ¿Por qué? ¿En qué se diferencian unas de otras? Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Las ideas útiles son las que se centran en la tarea, pues, a diferencia de las demás, son las que permiten obtener información relevante para su resolución. - También son útiles las ideas relacionadas con el establecimiento de submetas, pues no sólo garantizan la obtención de éxitos parciales, sino que permiten un acercamiento progresivo a la solución final. <p>Si tuvieras que enfrentar ahora la solución de una tarea similar, ¿En qué cambiaría tu actuación? Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Intentar buscar información en la propia tarea, sin prestar atención al resultado, y estableciendo submetas adecuadas que permitan obtener algún grado de éxito. - ¿Sabes ahora lo mismo que antes de realizar esta tarea? - ¿Habéis aprendido algo? ¿Qué? <p>Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ponerse metas y tratar de superarlas - buscar desarrollar sus propias competencias. <p>¿Podrían decir que ahora son más hábiles o inteligentes para resolver este tipo de tareas? ¿Creen que ahora serían capaces de hacer los mismos ejercicios o tareas un poco mejor que antes? ¿Consideran que el haber aprendido algo sobre la forma de argumentar los ha hecho aumentar o mejorar un poco vuestra habilidad? Recuerden siempre que las personas nos vamos haciendo poco a poco más inteligentes a medida que vamos aprendiendo más y más cosas.</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Ideas relacionadas con los procedimientos que hemos intentado elicitar a lo largo de la ejecución de los ejercicios. - Ideas relacionadas con el establecimiento de metas parciales. <p>¿Cuáles les han resultado útiles? ¿Por qué? ¿Cuáles les han resultado inútiles? ¿Por qué? ¿En qué se diferencian unas de otras? Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Las ideas útiles son las que se centran en la tarea, pues, a diferencia de las demás, son las que permiten obtener información relevante para su resolución. - También son útiles las ideas relacionadas con el establecimiento de submetas, pues no sólo garantizan la obtención de éxitos parciales, sino que permiten un acercamiento progresivo a la solución final. <ul style="list-style-type: none"> • Si tuvieras que enfrentar ahora la solución de una tarea similar, ¿En qué cambiaría tu actuación? Sugerir: <ul style="list-style-type: none"> - Intentar buscar información en la propia tarea, sin prestar atención al resultado, y estableciendo submetas adecuadas que permitan obtener algún grado de éxito. <p>¿Sabes ahora lo mismo que antes de realizar esta tarea? ¿Habéis aprendido algo? ¿Qué? Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> - empezar rápidamente, sin dilatar - Aprender de los errores y no desanimarse. <p>¿Podrían decir que ahora son más hábiles o inteligentes para resolver este tipo de tareas? ¿Creen que ahora serían capaces de hacer los mismos ejercicios o tareas un poco mejor que antes?</p> |
|--|--|---|

| | | |
|--|---|--|
| | <p>¿Qué es lo que los ha hecho aprender? Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Yo (el entrenador) con mi forma de presentarles los ejercicios? - ¿Vuestra propia habilidad? - ¿Vuestro esfuerzo o interés? - ¿Vuestra iniciativa para preguntarme? - ¿Los compañeros? (Esto sólo en el caso de una situación estructurada cooperativamente), etc. <p>No olvides que lo que habéis conseguido aprender al intentar resolver esos problemas es algo que depende de vuestro esfuerzo e interés, a pesar de que yo (el entrenador) os haya podido ayudar en algo. Ha sido vuestra actitud de intentar aprender, vuestra iniciativa al preguntar y las estrategias que habéis utilizado, lo que realmente los ha llevado a aprender algo. Sois vosotros mismos quienes habéis sido capaces de aprender y, por tanto, podéis volver a hacerlo siempre que se lo propongan</p> <p>¿Qué es más importante, haber resuelto bien los ejercicios o haber aprendido de ellos? Sugerir:</p> <p>En el caso de que se valore más el éxito: ¿Por qué?</p> <ul style="list-style-type: none"> - El éxito actual, en cuanto tal, no garantiza el éxito futuro (puede haberse debido al azar o a la facilidad de la tarea) <p>En el caso de que se valore más el aprendizaje: ¿Por qué?</p> <ul style="list-style-type: none"> - El hecho de aprender incrementa la probabilidad de éxito futuro (porque aprender cosas lo hace a uno más inteligente) | <p>¿Consideran que el haber aprendido algo sobre la forma de argumentar los ha hecho aumentar o mejorar un poco vuestra habilidad? Recuerden siempre que las personas nos vamos haciendo poco a poco más inteligentes a medida que vamos aprendiendo más y más cosas.</p> <p>¿Qué es lo que los ha hecho aprender? Sugerir:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Yo (el entrenador) con mi forma de presentarles los ejercicios? - ¿Vuestra propia habilidad? - ¿Vuestro esfuerzo o interés? - ¿Vuestra iniciativa para preguntarme? - ¿Los compañeros? (Esto sólo en el caso de una situación estructurada cooperativamente), etc. <p>No olvides que lo que habéis conseguido aprender al intentar resolver esos problemas es algo que depende de vuestro esfuerzo e interés, a pesar de que yo (el entrenador) os haya podido ayudar en algo. Ha sido vuestra actitud de intentar aprender, vuestra iniciativa al preguntar y las estrategias que habéis utilizado, lo que realmente los ha llevado a aprender algo. Sois vosotros mismos quienes habéis sido capaces de aprender y, por tanto, podéis volver a hacerlo siempre que se lo propongan</p> <p>¿Qué es más importante, haber resuelto bien los ejercicios o haber aprendido de ellos? Sugerir:</p> <p>En el caso de que se valore más el éxito: ¿Por qué?</p> <ul style="list-style-type: none"> - El éxito actual, en cuanto tal, no garantiza el éxito futuro (puede haberse debido al azar o a la facilidad de la tarea) |
|--|---|--|

| | | |
|--|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> - El aprendizaje de algo tiene valor en sí mismo (hace a uno un poco más inteligente) <p>Lo más importante no es haber conseguido resolver bien los ejercicios. Tampoco es importante el no haber sabido resolverlos bien. Lo realmente importante es que al intentar resolverlos y al pensar luego sobre ellos se den cuenta de qué tipo de cosas son útiles para poder resolver los ejercicios o tareas que se nos ponen: semejantes a estos y que tipo de razonamientos, ideas y/o procedimientos no es conveniente utilizar, pues no sirven para nada.</p> <p>Seguramente cuando enfrentaron los ejercicios propuestos y tuvieron algunas dificultades para empezar, se sintieron algo tensionado, (inquieto, nervioso o preocupado) al no tener una solución inmediata ¿Qué les ayudó a superar dicha preocupación? ¿Cómo superaron esas ideas o pensamientos que pasaban por su cabeza y que no les dejaba concentrarse en la solución? ¿Qué estrategia utilizaron para superar las dificultades que encontraron? (Autorregulación volicional o de las emociones)</p> | <p>En el caso de que se valore más el aprendizaje:</p> <p>¿Por qué?</p> <ul style="list-style-type: none"> - El hecho de aprender incrementa la probabilidad de éxito futuro (porque aprender cosas lo hace a uno más inteligente) - El aprendizaje de algo tiene valor en sí mismo (hace a uno un poco más inteligente) <p>Lo más importante no es haber conseguido resolver bien los ejercicios. Tampoco es importante el no haber sabido resolverlos bien. Lo realmente importante es que al intentar resolverlos y al pensar luego sobre ellos se den cuenta de qué tipo de cosas son útiles para poder resolver los ejercicios o tareas que se nos ponen: semejantes a estos y que tipo de razonamientos, ideas y/o procedimientos no es conveniente utilizar, pues no sirven para nada.</p> <p>Seguramente cuando enfrentaron los ejercicios propuestos y tuvieron algunas dificultades para empezar, se sintieron algo tensionado, (inquieto, nervioso o preocupado) al no tener una solución inmediata ¿Qué les ayudó a superar dicha preocupación? ¿Cómo superaron esas ideas o pensamientos que pasaban por su cabeza y que no les dejaba concentrarse en la solución? ¿Qué estrategia utilizaron para superar las dificultades que encontraron?</p> |
|--|--|--|