

23 de septiembre de 2021

H. Consejo Divisional
Ciencias y Artes para el Diseño
Presente

En cumplimiento al mandato que nos ha conferido el H. Consejo Divisional a la *Comisión encargada del análisis de las solicitudes de periodos o años sabáticos y de la evaluación de los informes de actividades desarrolladas en éstos, así como del análisis y evaluación de las solicitudes e informes de la beca para estudios de posgrado*, se procedió a revisar el documento presentado como informe de sabático de la **Mtra. María de los Milagros Fuentes Villasante**, adscrita al Departamento de Procesos y Técnicas de Realización, en consecuencia se presenta el siguiente:

Dictamen

De acuerdo con la evaluación efectuada por esta Comisión, se encontró que se cumplió con el programa planteado para el disfrute del sabático, relativo al desarrollo de un paquete didáctico para el Colectivo de Docencia de Gestión del Diseño de la Licenciatura en Diseño de la Comunicación Gráfica para la impartición de la UEA Optativa Divisional que será aprobada en los planes y programas de la División de CyAD "*Fortalezas para el Emprendedor*", por lo que se recomienda aprobar el informe.

Cabe hacer mención que el informe se presentó en tiempo y forma.

Los integrantes de la Comisión que se manifestaron a favor del dictamen: Dr. Edwing Antonio Almeida Calderón, Mtra. Alinne Sánchez Paredes Torres, Alumna Carla Montserrath Lozada Nava y Asesor Dr. Gustavo Iván Garmendia Ramírez.

Atentamente
Casa abierta al tiempo



Mtra. Areli García González
Coordinadora de la Comisión

Re: Informe de sabático

1 mensaje

Director de Ciencias y Artes para el Diseño <dircad@azc.uam.mx>

8 de septiembre de 2021, 12:03

Para: DEPARTAMENTO DE PROCESOS Y TECNICAS DE REALIZACION - <procytec@azc.uam.mx>, OFICINA TECNICA DIVISIONAL CYAD - <consdivcyad@azc.uam.mx>, SECRETARIA ACADEMICA CIENCIAS Y ARTES PARA EL DISENO <sacad@azc.uam.mx>

Estimadas Areli, Lupita.
Favor de dar trámite en la comisión de sabáticos.
Saludos cordiales y muchas gracias.

Mtro. Salvador Ulises Islas Barajas

Director de la División de Ciencias y Artes para el Diseño

Universidad Autónoma Metropolitana Azc.

dircad@azc.uam.mx

Tel: 55 53189145

M: 55 48701011

El mar, 7 sept 2021 a las 17:43, DEPARTAMENTO DE PROCESOS Y TECNICAS DE REALIZACION - (<procytec@azc.uam.mx>) escribió:

Por medio del presente correo envío un cordial saludo y aprovecho para solicitar que se tramite el informe de sabático de la Mtra. María de los Milagros Fuentes V.

Anexo documentos y oficios.

De antemano agradezco su atención.

 **Actitud Unidad .pptx**

 **Autoconocimiento Unidad IIpptx.pptx**

 **Autoestima .pptx**

 **Carlos Kasuga - No eres POBRE, te EDUCARON MAL....**

 **Carta para Dr Ewing.pdf**

 **CARTA TEMATICA.docx**

 **Clendrizacion.docx**

 **comunicacion.pptx**

 **Cuaderno de Tareas.docx**

 **Desarrollo Humano Unidad I.V Ippptx.pptx**

 **Ejercicios por unidad.docx**

 **Evaluación del Curso .docx**

--

Dr. Edwing Antonio Almeida Calderón
Jefe del Departamento de Procesos y Técnicas de Realización
CyAD
UAM-Azcapotzalco

Ciudad de México a 6 de septiembre del 2021
PyTR/168/2021

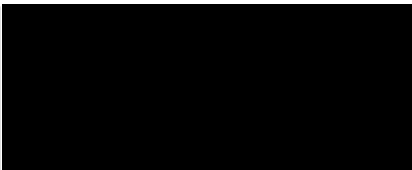
Mtro. Salvador Islas Barajas
Presidente del H. Consejo Divisional
División de Ciencias y Artes para el Diseño
Universidad Autónoma Metropolitana
Unidad Azcapotzalco
Presente

Por medio de la presente envío un cordial saludo y aprovecho para solicitar se presente el Informe de proyecto de sabático de la **Mtra. María de los Milagros Fuentes Villasante** de acuerdo con su solicitud.

Se anexan documentos.

Agradeciendo de antemano la atención, quedo a sus amables órdenes.

Atentamente
Casa abierta al tiempo



Dr. Edwing Antonio Almeida Calderón
Jefe del Departamento de Procesos y Técnicas
de Realización de la División de Ciencias y Artes para el Diseño
Unidad Azcapotzalco

c.c.e. Mtra. María del los Milagros Fuentes Villasante.

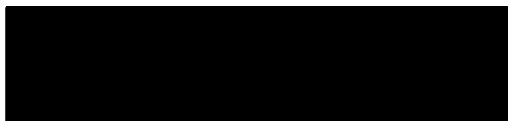
CDMX a 6 de Septiembre del 2021

Dr. Edwing Antonio Almeida Calderón
Jefe de Departamento de Procesos y
Técnicas de Realización

Presente

Por este medio le solicito de la manera más atenta presentar al H. Consejo Divisional de Ciencias y Artes para el Diseño el informe de mi periodo sabático llevado a cabo por 20 meses con fecha de inicio del 13 de diciembre de 2019 al 13 de Agosto de 2021.

Agradeciendo de antemano su atención , queda de usted:



Mtra. Maria de los Milagros Fuentes Villasante

No. Eco. 6989
Profesora Investigadora del Departamento de
Procesos y Técnicas de Realización
División de Ciencias y Artes para el Diseño
mfv@azc.uam.mx y milagrosfuentes221@yahoo.com

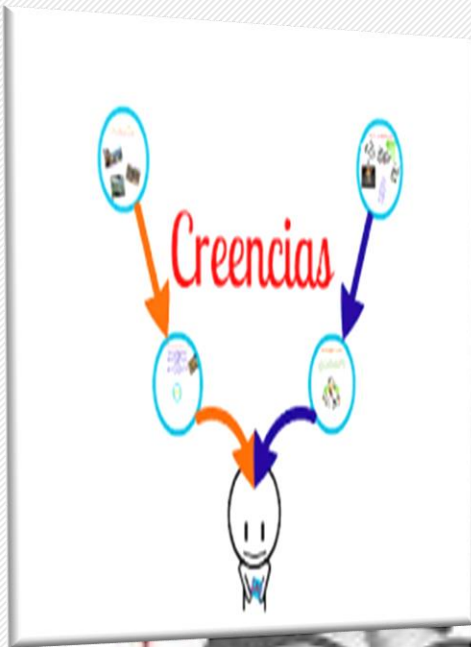
Fortalezas del Emprendedor

Creencias y La Actitud : Motores del Cambio para el Emprendimiento

UNIDAD VII

Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco
División de Ciencias y Artes para el Diseño
Procesos y Técnicas de Realización

Prof. Mtra. Milagros Fuentes Villasante



Si cambias tu
forma de pensar,
puedes cambiar
TU VIDA

Creencias
subconscientes
y fe



ra
le
le
le
le

os
io
as



https://drive.google.com/file/d/1bpzVIC6pRnoVfTFSD9Y9t_EXdUIR7Q-/view?usp=sharing

CREENCIAS



Video 4



- “Una creencia es una idea que es considerada verdadera por quien la detenta”.
- “Algo en lo que se cree, confianza en que algo existe o que es cierto”.
- “ Certeza que se tiene de una cosa”.
- “Aquello en lo que se cree”.



Las creencias tienen el poder de crear y de destruir. Los seres humanos tenemos una imponente habilidad para tomar cualquier experiencia de nuestras vidas y crear un significado que nos incapacita o que puede salvar literalmente nuestras vidas.

(Tony Robbins)

aklfrases.com

Una creencia es una actitud mental que consiste en **la aceptación de una experiencia, una idea o una teoría**, considerándolas verdaderas sin que medien ni hagan falta demostraciones argumentales o empíricas.

Es decir, es aquello que decidimos creer y afirmar **sin que tengamos el conocimiento o las evidencias de que sea o pueda ser cierto.**

la **realidad** es la que creas



Fernando Celis

El Ciclo del Éxito

Son nuestros principios rectos, los mapas internos que empleamos para dar sentido al mundo, nos dan estabilidad y continuidad.

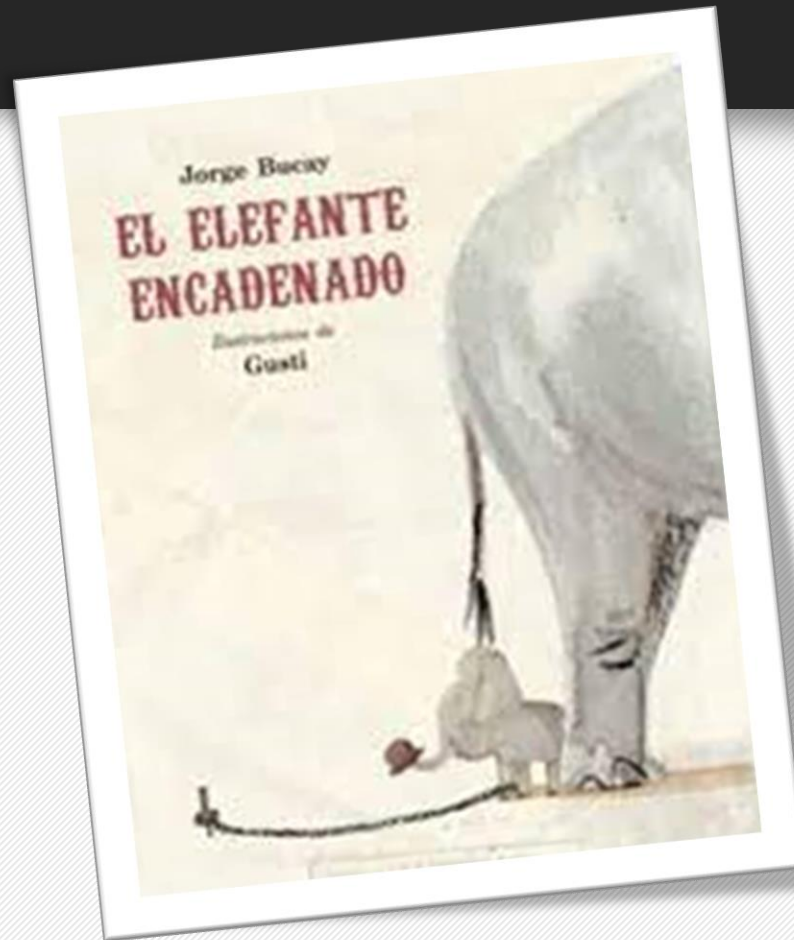
El compartir creencias da una sensación de intimidad y comunidad mas profunda que el trabajo compartido.

Cinco creencias que te limitan para Emprender



1. Creer que tu idea es única.
2. Creer que la ambición es mala.
3. Creer que el dinero es malo.
4. Creer que por decir que eres **emprendedor** ya lo eres.
5. Creer que es lo mismo ser **emprendedor** que empresario.

1K1Y1sYyWplstWaU
lHFgxOfAutZMiyNN
Z



Video 5



Cuando descubrimos nuestras creencias, podemos analizar y cuestionarnos si realmente se apegan a lo que yo siento, pienso, digo y hago.

¿Soy congruente conmigo mismo?.

usp

Cambiar Creencias

Video 6



**Son los Lentes con los que
vemos el Mundo**



Que nos limitan o nos ayudan a crecer





**“ No sabemos cómo las cosas son.
Sólo sabemos cómo las observamos
o cómo las interpretamos.**

Vivimos en mundos interpretativos..”

Rafael Echeverria

Actitud



[1JufgCNtx0Kdzj3F5iMjxNqK526](#)
[tyYCHb](#)

El Poder de la Actitud




Video 1



Actitud

*La felicidad no es
un destino, es la
actitud con la que
se viaja por la*

***¿Cuál es tu Actitud ante
la Vida?***



***“Pase lo que pase, digan lo que digan
o hagan lo que hagan los demás,
siempre tengo la capacidad de decidir
cómo me quiero sentir.*”**

***No es lo que pasa, sino mi reacción
energética a lo que pasa, lo que crea
mi felicidad o infelicidad.”***

Michael Powell

Definición



- Serie de creencias cargadas de emoción que predisponen a la persona a ciertos tipos de comportamiento. (Sherril)
- Creencias, sentimientos y tendencias hacia la acción de una persona respecto a objetos, personas e ideas. (Krench y Cretchield)
- Predisposición mental para actuar, que se expresa al evaluar a una entidad en particular, adoptando una postura a favor o en contra. (Richard W. Scholl)
- Postura para indicar acción, sentimiento o estado de ánimo.

“No es tu
aptitud, si no
tu actitud, lo
que determina
tu altitud.”

EL CAMINO



AL ÉXITO

Las realidades que generamos acerca de nosotros mismos y de la vida, son la fuente de las que proceden nuestras **Actitudes**, ante nosotros, ante la vida decidimos quién queremos ser en cada acto y elección.

Si creemos y sentimos que podemos, que somos capaces y que valemos, nuestras actitudes serán positivas, si creemos que no podemos, que no valemos, que somos incapaces, las actitudes serán negativas.



ACTITUD



Es una cadena conductual, que para obtener resultados adecuados deben ser realizados adecuadamente y en conciencia.



Las actitudes que tomamos hacia los demás no son mas que una proyección inconsciente.

Proyectamos hacia el exterior tanto lo que no queremos reconocer ni aceptar de nosotros, como lo que si aceptamos.

Componentes de las Actitudes

LA ACTITUD

ESA
DIFERENCIA
QUE
HACE
LA
DIFERENCIA

Componente conductivo.-

Componente Afectivo.- Tendencias a la acción asociadas a los componentes Cognitivo y Afectivo.
Componente Cognitivo.- juicios u opiniones de "bueno", "malo", "agradable" o "desagradable", "aceptable" o "inaceptable", un pensamiento sobre una persona, cosa o situación.
Definición conjunta de sentimientos y emociones asociados a un pensamiento, idea, opinión o percepción.

Toda Actitud Implica

Una Toma de postura

Disposición ante uno mismo y ante la vida

Inclinación o tendencia

Hacia la acción

Valoración personal

Proyecto de elección de comportamiento de valor constante

frente a los retos que plantea la vida en cada situación

Estado de ánimo (experiencia) positivo o negativo.

Proviene de una realidad (pensamiento, idea, opinión, creencia).





- Con-
ACTITUD POSITIVA

tus problemas se vuelven retos,
tus obstáculos enseñanzas
y tus sueños realidad

W

W

Tipos de Actitudes que Tomamos

Ser
GRANDE
no es una cuestión
DE TAMAÑO
SINO DE
ACTITUD

- **Act. Reactiva:**
Tendencia a oponer resistencia que obstaculiza los cambios como resultados de experiencias negativas que cierran a la persona.
- **Act. Indiferente:**
Presupone en la persona una tendencia a dejarse llevar por las circunstancias cambiantes le son indiferentes.
- **Act. Proactiva:**
Tendencia a promover y apoyar incluso a actuar como agente de cambio.

1-
2B6tmANZnxT
9EQn6


3 Actitudes Para El Desarrollo Personal

Video 3





Despídete de Actitudes Limitantes.

- ✓ *No existe peor enemigo en la vida que tú mismo.*
 - ✓ *Si dejas que los pensamientos te limiten y ganen territorio, tu batalla estará perdida antes de iniciar.*
 - ✓ *Aprende a vivir creyendo en ti.*
- 

Limitantes de Actitudes Positivas

Cuando falta un reto en la vida, este es el momento de
y **LAS** y
la **CREENCIAS LIMITADORAS**

*El principal reto es expresar quien
realmente somos.*

Ejercicio:



Fecha_____

Nombre_____

En una hoja escribe:

¿Cuáles consideras son tus creencias limitadoras?



Fortalezas del Emprendedor

**El Autoconocimiento en el DARSE
CUENTA en el AQUÍ Y AHORA para
ser EMPRENDEDOR**

UNIDAD V

Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco
División de Ciencias y Artes para el Diseño
Procesos y Técnicas de Realización

Prof. Mtra. Milagros Fuentes Villasante

[_sAz77W2-yTke09MkLqid](#)



Video 1

¿Quién Soy en el Aquí y Ahora?

*Algunos están dispuestos a cualquier cosa,
menos a vivir aquí y ahora.*

John Lennon

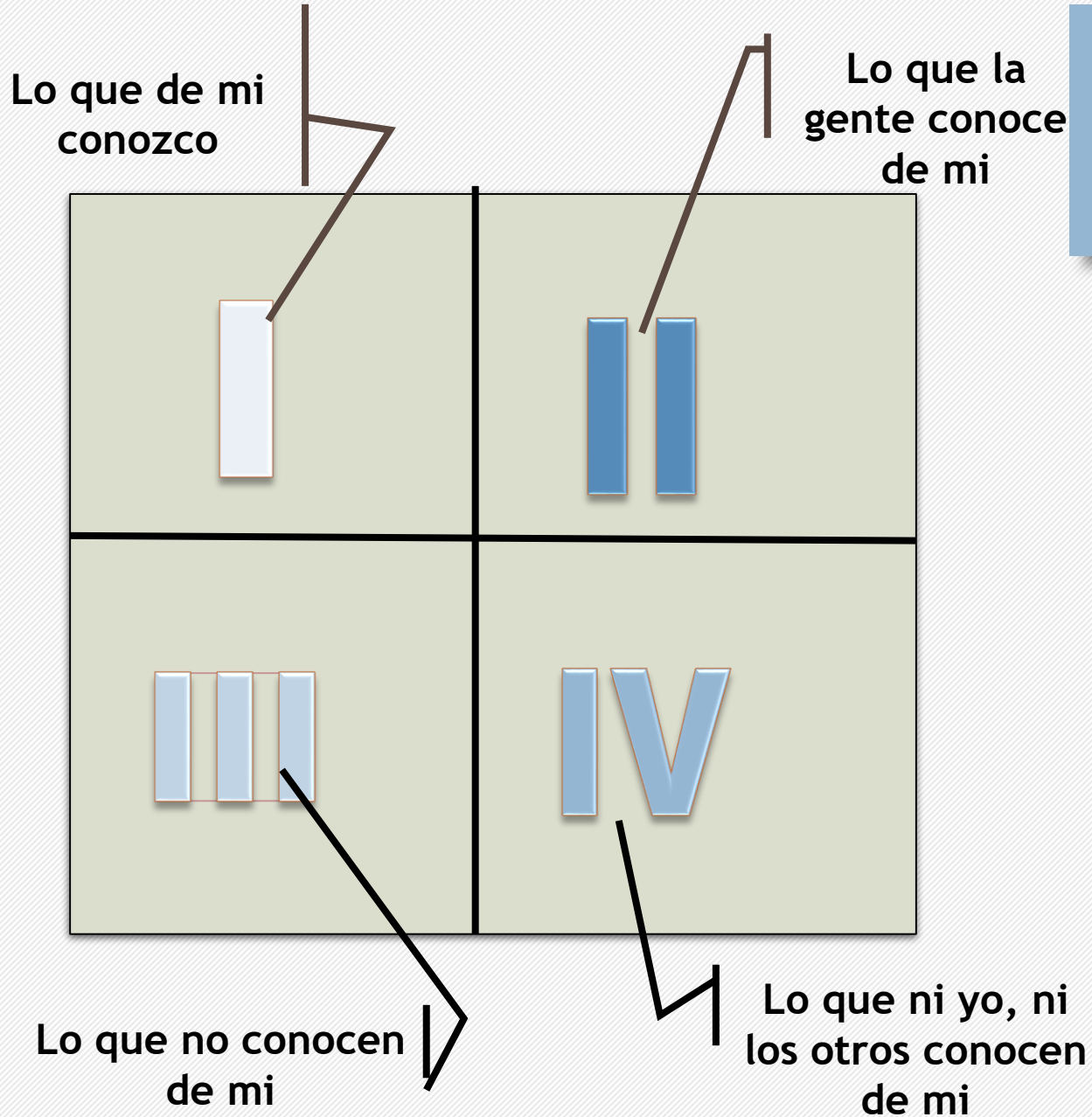
*Ahora mismo le puedo decir basta al miedo
que heredaste, porque la vida es aquí y ahora
mismo.*

Facundo Cabral

Te has preguntado **¿Quién soy en el Aquí y en el Ahora?**



Ventana de Johari





YObservador
MEDIOS DIGITAL DE PUEBLA

El Yo observador es quien se encarga de registrar todo lo que pasa, tanto fuera como dentro de nosotros. No opina ni analiza nada, simplemente observa.

Yo Observador



[/1sUAZDbqkH-tFwAPu3rO6j4UikoIm8U](#)
[Lg](#)

El Yo Observador



Video 2

8RbGTUILCw

Paradigma Antiguo



Video 3

google

Paradigma Actual



Video 4

Darse Cuenta



[://drive.google.com/file/d/1tRbw4D0IChpOAHLA6xWt8_MVBUnG3nR/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1tRbw4D0IChpOAHLA6xWt8_MVBUnG3nR/view?usp=sharing)

Darse Cuenta

Video 5

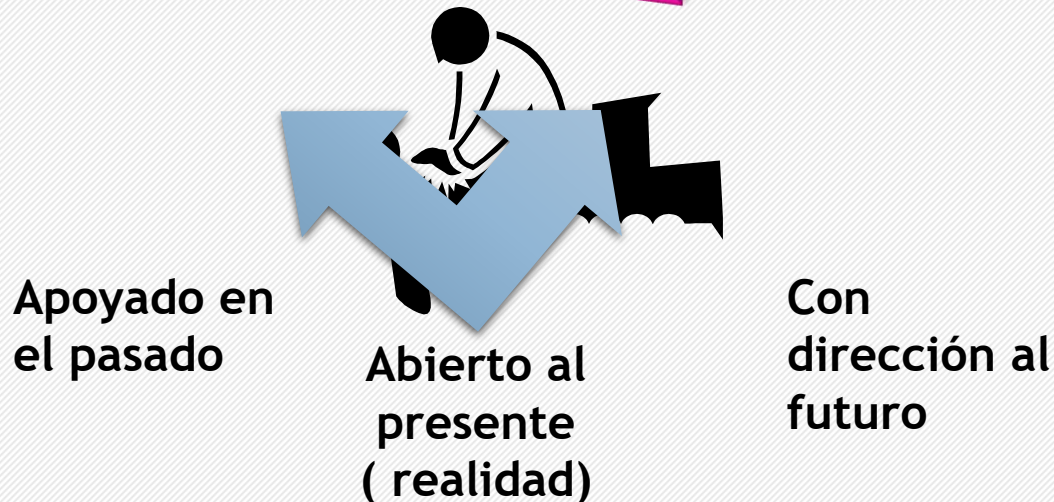


Darse Cuenta

Implica dos opciones que tenemos en la vida o quedarnos en el pasado o tratar de salir en el aquí y el ahora con proyecto de vida.



¡¡¡TU DECIDES!!!



3

Zonas de Darse



1.- El darse cuenta del mundo exterior

Contacto sensorial actual con objetos y eventos en el presente: lo que en este momento veo, palpo, toco, escucho, degusto o huelo.

2. - El darse cuenta del mundo interior

Contacto sensorial con eventos internos en el presente: lo que siento desde debajo de mi piel,

Engloban el **Aquí y el Ahora**, estos son los datos de mi existencia, en el momento que ocurren
es

Darse Cuenta en el Aquí y Ahora

EJERCICIO

1. Ponte **cómodo/a**.
2. Cierra los ojos y lleva tu atención a tu **propia mente**.
3. «Escucha» los **pensamientos**, «mira» las **imágenes** y percibe tus propias **sensaciones**.

3. - El Darse Cuenta de la Fantasía



Es la actividad mental que abarca más allá de lo que transcurren en el presente: explica, imagina, adivina, piensa, planifica, recordar el pasado, anticipa el futuro..

El Aquí y Ahora



El presente se manifiesta en un *aquí y ahora*, que más que un momento y un lugar, es la presencia que se hace consciente de sí; se manifiesta en nuestra consciencia de ser; en nuestra capacidad de **Darnos Cuenta** que somos **Presencia, somos Consciencia, somos Espacio, somos Energía.**

El lugar es aquí,
El tiempo es ahora,
Ahora y aquí,
Aquí y ahora.

google

Sacar la basura de tu mente



Video 7



Hay que entender los proceso de cambio y los paradigmas que con llevan a la constante transformación tanto del individuo como de las organizaciones.

Estamos Viviendo un Cambio de era y transformacion

[t0Z0D1MjwVnQ](#)

El Cambio, la metáfora del Aguila

Video 8





«En tiempos de cambio,
quienes estén abiertos al
aprendizaje se
adueñarán del futuro,
mientras que aquellos
que creen saberlo todo
estarán bien equipados
para un mundo que ya
no existe»

Eric Hoffer





¿Porqué y Para Qué?

El cambio no nace de escuchar y entender en el plano puramente mental

El cambio nace como consecuencia de una apertura de **CONCIENCIA**.

De un DARME CUENTA de la necesidad de modificar comportamientos y crear o modificar hábitos que me permitan utilizar el enorme potencial que poseo y alcanzar mayor plenitud a través básicamente de la integridad.



- Puede definirse como la **MODIFICACIÓN** de un estado, condición o situación.
- Es una transformación de características, una alteración de dimensiones o aspectos más o menos significativos.

Si yo quiero cambiarme a mí mismo tendría que ser sobre la base de la **Comprensión, Intuición, Conciencia, Tolerancia, sin Violencia.**

Cambiar es...

- Ceder una cosa por otra
- Reemplazar,
- Convertir,
- Transformar,
- Variar,
- mudar

Cambio

“Es la acción, transformación que resulta de ello”

DISEÑA

TU

CAMBIO

siente. imagina. haz. comparte.

¿Quieres CAMBIAR para ser EMPRENDEDOR?



- La fuerza del cambio es el carácter, paciencia, la determinación y la persistencia.
- Es modificar la mente, hacer a un lado el EGO y apostar por uno
- Es la fuerza del conocimiento.
- Es romper el inconsciente, tus creencias limitadoras, **SOLO NOSOTROS CADA UNO** puede definir su potencial.
- Si no crees en tu poder no podrás conseguirlo.

Tipos de Cambio

- ◆ **Cambio por excepción**, (todos menos uno porque...)
- ◆ **Evolutivo**, (paulatino, poco a poco) Yo espero que...
- ◆ **Pendular**, antes sí, ahora no viceversa (-) (+) cambio

Son Aquellas fuerzas restrictivas que obstaculizan el llevar a cabo el cambio

Fuerzas Restrictivas  Cambio  Fuerzas Impulsoras

Alternativas de Cambio



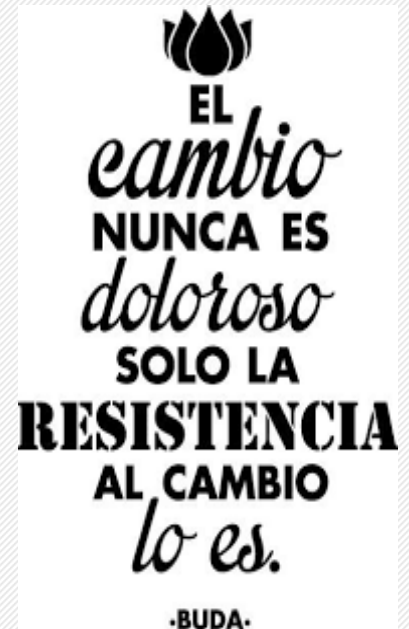
ADAPTACIÓN no queda otra alternativa

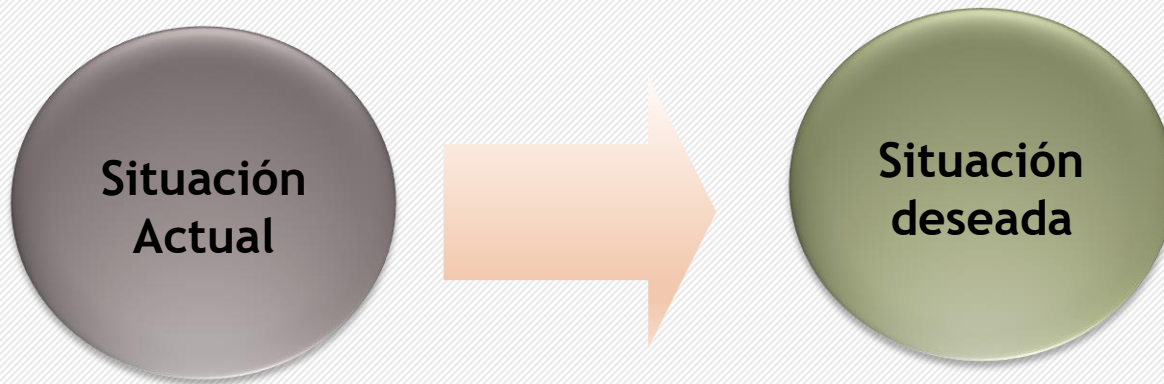


RENOVACIÓN volver hacer algo como cuando era nuevo



INNOVACIÓN Mejorar lo que se ha venido haciendo





¿Cuál es tu nivel de **COMPROMISO PARA CAMBIAR?**

El proceso de cambio se quedará en sueños

**El compromiso entiende de
dificultades pero no de
PRETEXTOS**

Las acciones son parte terminal del cambio, es materializar las intenciones. Nada se logra sin acciones.



Comprender el cambio y los paradigmas nos dan la oportunidad de actuar y transformarnos de espectadores a protagonistas, en lugar de ver pasar el cambio, anticiparlo, encauzarlo y poder participar en él.

El cambio renueva estructuras y siembra el crecimiento.

El cambio es necesario e inevitable pero, la pregunta importante es **¿Cuándo?**, ya que esta ahí!, precisamente la clave para entender el cambio, las estructuras se agotan y el momento de renovarlas es el momento de cambiar.



El cambio es el motor de la vida nunca permanece igual.

Hay cambios significativos que son verdaderas transiciones en nuestra vida que exigen una respuesta intelectual y emocional de nuestra parte.

Si aprendemos a adaptarnos a los cambios en lugar de criticar y añorar el pasado podemos vivir mas plenamente.

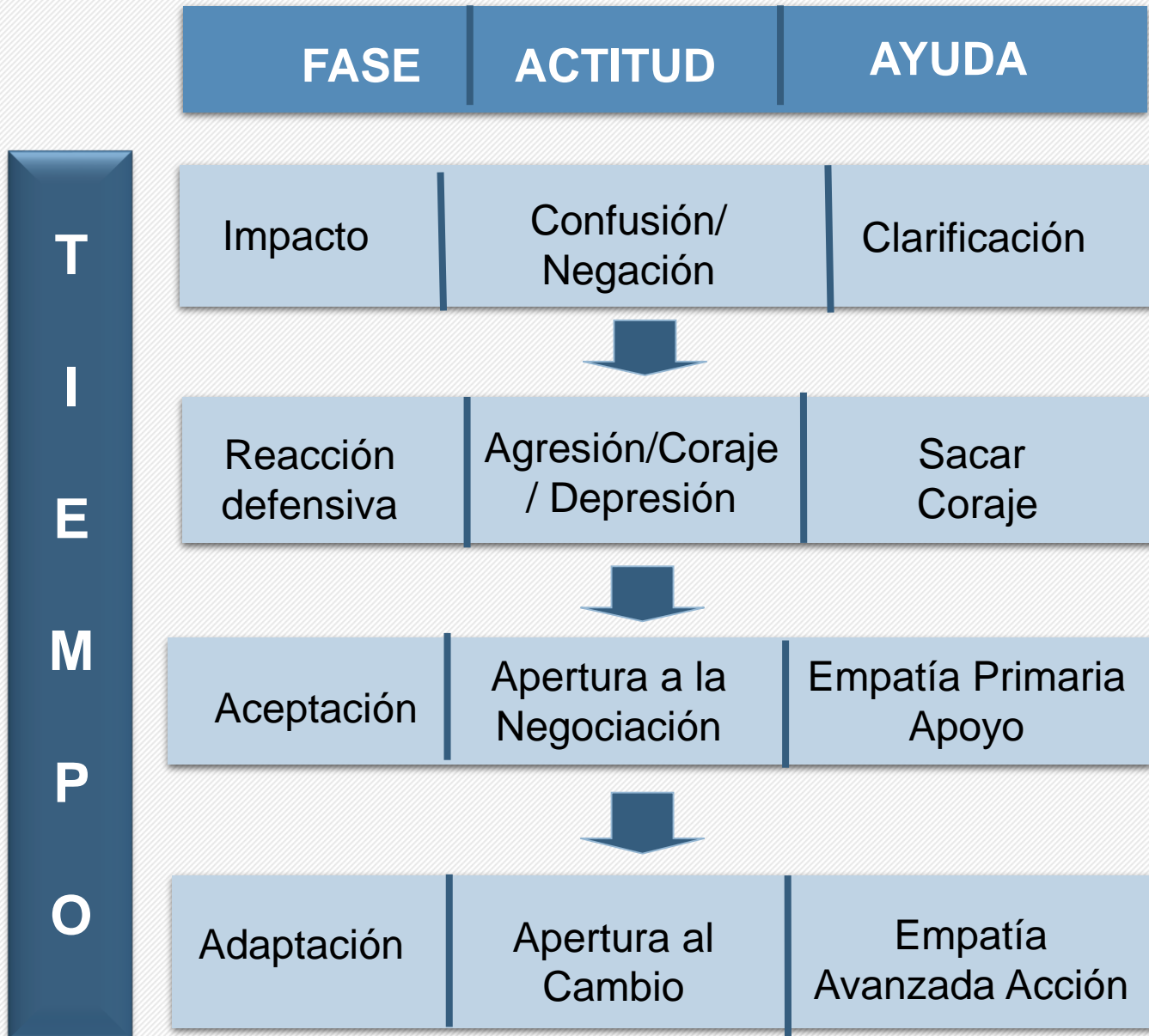


A veces los cambios son impuestos provocados por el entorno, también hay algunos buscados por nosotros mismos.

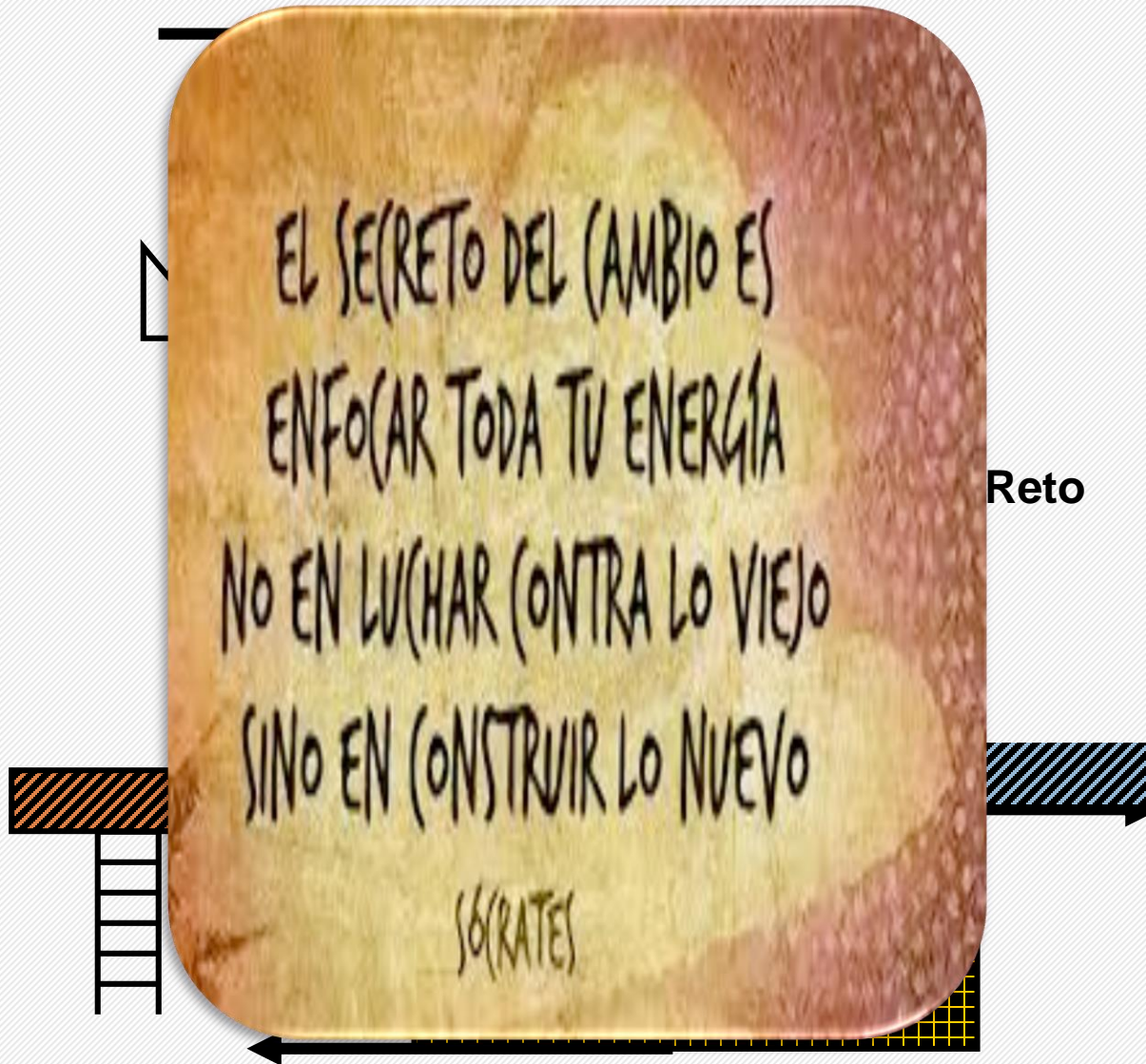
El paso probablemente más difícil ante las transiciones, es el acto de dejar ir, de soltar, separarnos física y emocionalmente del pasado para vivir el proceso natural de cambio.

Allí esta la resistencia más común.

Fases del Cambio ante la CRISIS



Modelo Estructural del Cambio



Desarrollo de Potencialidades para el Cambio

Crear con Compromiso



Ser responsable
(transformar la realidad actual)



Contribuir
(actuar para mejorarlo)



Darse Cuenta
(valorar lo que se tiene)

usp

La Zona de Confort

LA ZONA DE CONFORT
ES UN HERMOSO LUGAR,
PERO NADA CRECE ALLÍ...

anónimo

LOSMEOPUBLICISTAS.COM

Video 9

EL Miedo



¿MIEDO A
CAMBIAR?

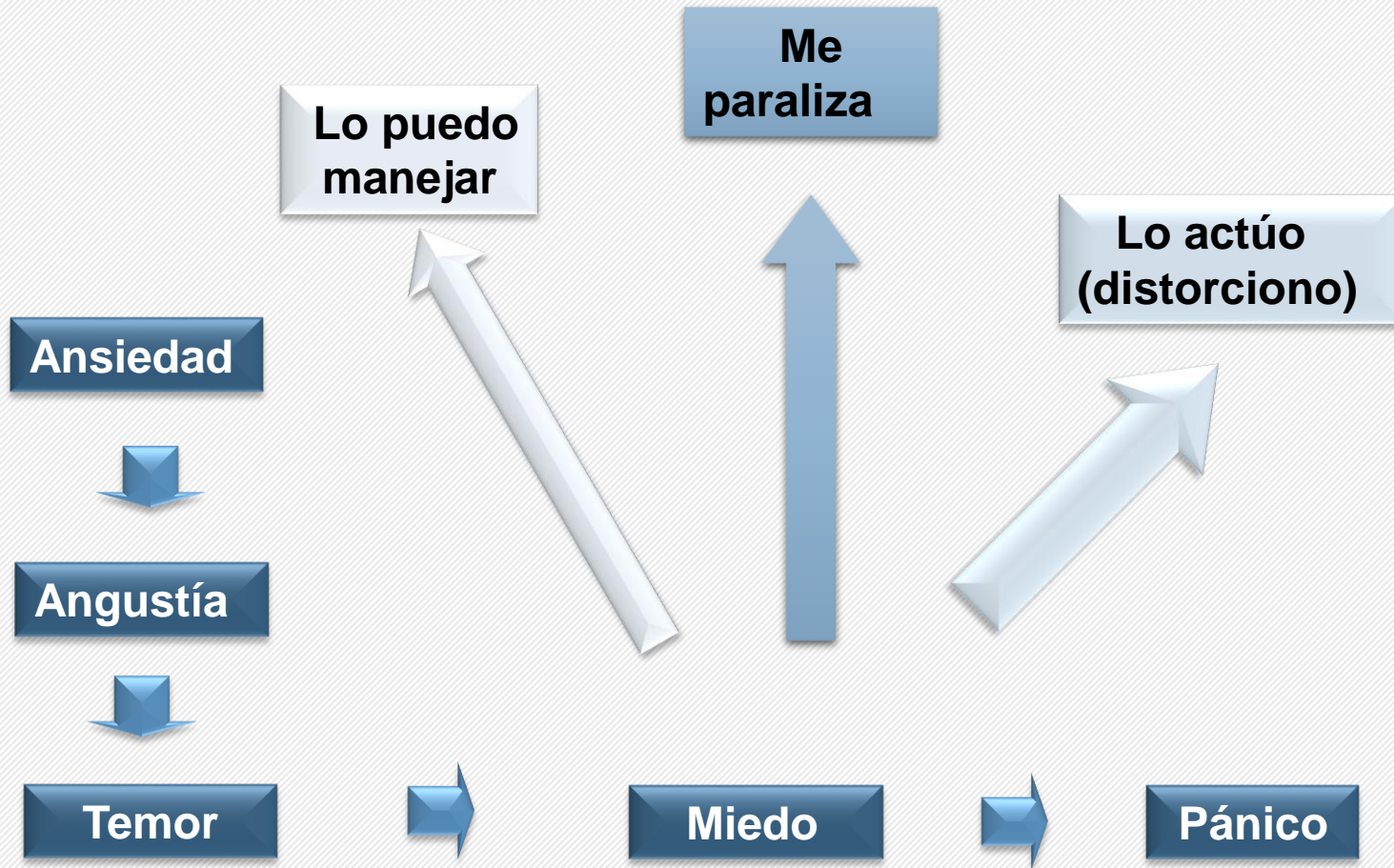
Manejo del Miedo

Poniendo los miedos “afuera” de nosotros, podemos manejarlos...en lugar de que estos nos manejen.

Al otro lado del miedo... Está el AMOR

El entender nuestros miedos nos abre el camino a un conocimiento mejor de nosotros mismos y saber que es lo que me esta provocando y buscar una solución creativa.

Esquema del Manejo del Miedo





El miedo es una **emoción muy útil para escapar o evitar los peligros**, sin embargo, también es una barrera que puede interponerse en el disfrute de una persona y en caso de que sea excesivo, puede llegar a bloquear y a impedir el transcurso de una vida normal.

De hecho, muchos de los trastornos más habituales tienen como origen el miedo a una situación real o posible, como la ansiedad, las fobias o los ataques de pánico.



La respuesta del miedo es autónoma, es decir, no la activamos voluntariamente de forma consciente. Los expertos establecen:

Cuatro respuestas automáticas:

- **Huida,**
- **Defensa agresiva,**
- **inmovilidad y sumisión.**

Además, se produce otra respuesta fisiológica en la que aumenta la presión cardiaca, la sudoración mientras desciende la temperatura corporal, se dilatan las pupilas y aumenta el tono muscular llegando al agarrotamiento.

VENCER
el
MIEDO ♀

Depende de uno, de creer
en ti que nada es imposible.

Si sientes que el miedo
te paraliza, párate a
pensar porqué es,
y después, combátelo.

FRASESCONEMOCION.COM

En el Darse Cuenta en el Aquí y Ahora

Como Vencer Tus Miedos Para Tu Realización

1EUq0o9zddPM6m1Db
7cSpag8jDdm1mxa8



Conferencia TED VENCER MIEDOS

[1cP7OzS-IDb2K1oE6Ws8QZLXge5c6J9tV](#)



"Aprendí que el coraje no es la ausencia de miedo, sino el triunfo sobre él. El hombre valiente no es aquel que no siente miedo, sino el que conquista ese miedo."

Nelson Mandela

Video 10

Fortalezas del Emprendedor

La Autoestima y La Inteligencia Emocional

UNIDAD VI

Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco
División de Ciencias y Artes para el Diseño
Procesos y Técnicas de Realización

Prof. Mtra. Milagros Fuentes Villasante

Fundamentos de la Conducta Humana





[1zoP05Mu7ipXvqNgPG3ujXRbrUG2B67dc](#)



Video

Emociones / Sentimientos



¿Qué es una emoción?

Una emoción es una respuesta biológica, específicamente de carácter neuronal, que desencadena una serie de reacciones químicas que alteran la forma como nos sentimos.

¿Qué es un sentimiento?

El sentimiento es la suma de emoción y pensamiento, es decir, es el resultado de las emociones. Una emoción se transforma en sentimiento en la medida que uno toma consciencia de ella.

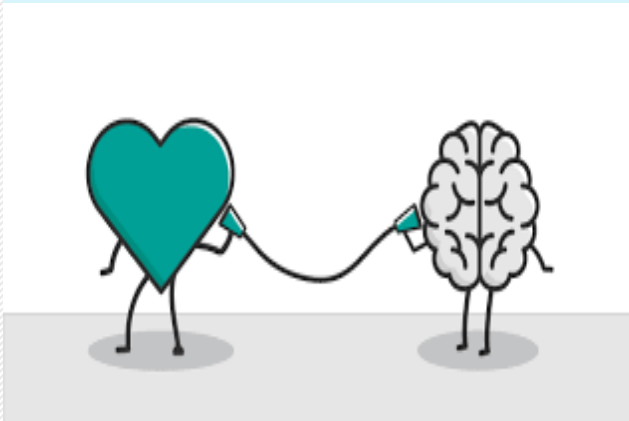


Emoción



Ser conscientes de nuestros **sentimientos** ayuda a poder gestionarlos.

Sin embargo, las **emociones** aparecen queramos o no, ya que aparecen de forma automática ante una situación o pensamiento.



Pensamiento

5 Emociones Básicas

Miedo

Alegría

A **M** **A** **T** **E**

Tristeza

Enojo

Amor / afecto

Por lo que los conflictos se dan en el yo inferior por que no se ha sabido trabajar en el yo superior, desarrollamos la mascara para ocultar el yo inferior disfrazando los verdaderos sentimiento

El **M**iedo con prepotencia

El **A**mor lo disfrazamos en seducción

La **T**risteza en ironía

El **E**nojo en Soberbia

La **A**legría a veces en complacencia

Sentimientos

Los tipos de sentimientos

Negativos

- tristeza
- miedo,
- Hostilidad,
- frustración,
- ira,
- desesperanza,
- culpa,
- celos
- Impotencia (Abuso)
- angustia

Positivos

- felicidad,
- humor,
- alegría,
- amor,
- orgullo,
- esperanza
- paz t
- ternura

Son producto del desarrollo de las Emociones básicas o innatas del ser humano.

Neutros

- compasión,
- sorpresa,
- humildad,
- responsabilidad .

Sentimientos Aprendidos

- **Depresión**
Imposibilidad de sacar sentimientos, sobre todo el enojo.
- **Devaluación**
Que se aprendió de chico que el evento me devalúa
- **Culpa**
Detiene el desarrollo, porque aprendí de mis papas lo que no les gustaba.
- **Angustia Neurótica y la impotencia reactiva**
La genera yo
- **Vergüenza**
Sentimientos incómodos, tal vez la actitud de mis papas me la hicieron sentir, donde hay vergüenza hay un resentimiento infantil.
- **Lastima**
La provoco yo (baja autoestima)
- **Aislamiento /Soledad**
No contactar con otros sentimientos o la realidad no existe

Son producto del aprendizaje social e impiden el desarrollo



Nada de lo que está afuera es mío el otro puede despertar cosas.

Aprendemos a tener conciencia de lo que hacemos con los sentimientos.

Sentir es estar involucrado con el otro es lo que le da sentido a la vida porque la realidad nos contacta con los sentimientos.

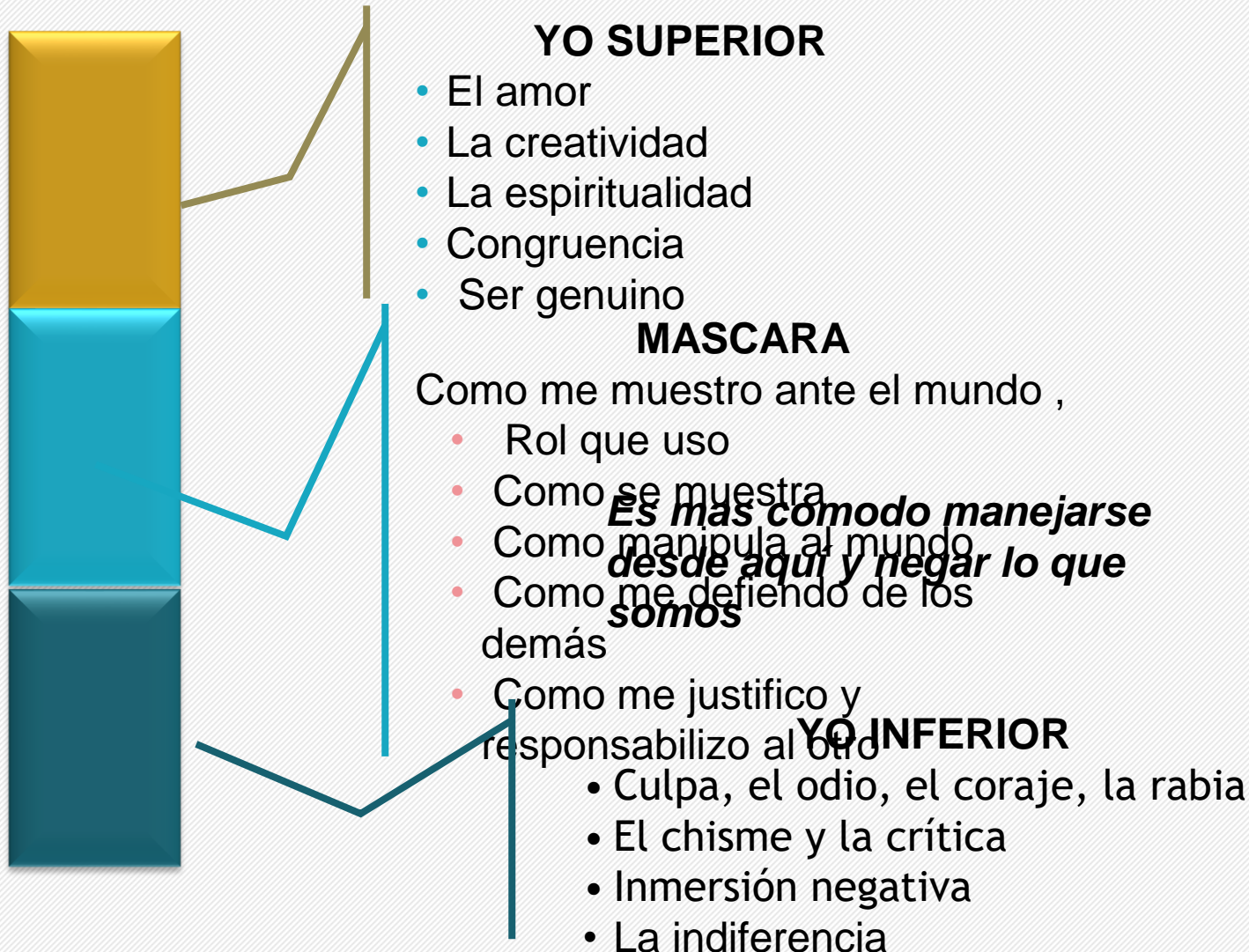




Los signos de heridas psicológicas suelen evidenciarse de infinitos modos.

- Ansiedad,
- Pensamientos obsesivos,
- Mayor vulnerabilidad hacia determinados Trastornos, problemas del sueño,
- Actitud defensiva...

3 Áreas del ser Humano



Autoestima



**Sentir que eres
capaz de todo,
sin importar
lo que digan
los demás...**



Autoestima es la **valoración, percepción o juicio positivo o negativo que una persona hace de sí misma** en función de la evaluación de sus pensamientos, sentimientos y experiencias.

**CUANDO
ME AMÈ
DE VERDAD**

KIM E ALISON MCMILLEN



**CUANDO ME AMÈ
DE VERDAD...**

**Compreendi que
en cualquier circunstancia**

Yo estaba en el lugar correcto...

En la hora correcta...

En el momento exacto...

Entonces, me relajè...



Hoy se
Que eso
es...



**CUANDO ME AMÈ
DE VERDAD**

**Me di cuenta
Que mi angustia
Y sufrimientos emocionales**

**No pasan de ser una señal
De que voy
en contra de mis verdades**

.

**AUTO
ESTIMA**



AUTENTICIDAD

The image features the word "AUTENTICIDAD" in a bold, blue, sans-serif font. The letters are thick and have a slight shadow or reflection effect underneath them, making them appear to float above a surface. The background is plain white.



**CUANDO ME AMÈ
DE VERDAD**

**Dejè de desear
Que mi vida
Fuese distinta**

**Y comencè a ver
Que todo lo que sucede
Contribuye a mi crecimiento.**



Hoy
A eso le llamo....

MADUREZ





**CUANDO ME AMÈ
DE VERDAD**

Comencè a entender
Como es ofensivo forzar
alguna situaciòn o a alguien
solo para realizar
mis deseos

aùn sabiendo
que no es el momento
O la persona no está preparada,
inclusive yo mismo.



Hoy se
Que el nombre a esto
es...

RESPECTO





CUANDO ME AMÈ DE VERDAD

Comencè a despojarme de todo
Lo que no fuera saludable...
personas, tareas,
Todo, y cualquier cosa
que me desanimara.

En principio, mi razòn me llamò
La atenciòn acerca de esa
Actitud de egoismo.



Hoy se
que se llama...

AMOR

PROPIO

ЬВОВЬИО



**CUANDO ME AMÈ
DE VERDAD**

**Dejè de temerle a mi
Tiempo libre
y de hacer grandes Planes.
Abandonè proyectos a muy
largo plazo.**

**Hoy hago lo que considero
correcto,
Lo que me gusta, cuando quiero
Y a mi própio ritmo.**



Hoy se
Que eso
es...

SIMPLICIDAD

REFLECTION



**CUANDO ME AMÈ
DE VERDAD**

**Desistì de querer
Tener siempre la razòn
Y con eso
Cometì menos errores**

.



**Hoy
descubri
la...**

HUMILDAD

The image features the word "HUMILDAD" in a bold, blue, sans-serif font. The letters are thick and have a slight shadow or reflection effect below them, giving the text a three-dimensional appearance. The background is plain white.



**CUANDO ME AMÈ
DE VERDAD**

**Dejè de
revivir el pasado
Y de preocuparme
Por el futuro.**

**Ahora,
me mantengo en el presente,
Que es donde la vida realmente
ocurre.**

Hoy vivo, un dia a la vez..



Eso

es...

PLENITUD

PLENITUD



**CUANDO ME AMÈ
DE VERDAD**

**Entendì que mi mente puede
perturbarme y decepcionarme.**

**Pero cuando la coloco al servicio del
corazòn,**

**Se torna una enorme y valiosa
aliada.**



Todo

eso

es...

SABER

VIVIR!



AUTOESTIMA

Es lo que sentimos en relación a nuestra propia persona, las creencias que rigen nuestra vida.



¿ Qué tanto me agrada mi propia persona ?

¿Cómo me trato ?

¿ Cuáles son mis actitudes y conductas ante la vida ?

*¿ Me siento triunfadora:
proactiva, mi propio líder?*

La Autoestima tiene dos Componentes Relacionados entre sí:



1.- La sensación de confianza frente a los desafíos de la vida:

La eficacia personal.

2.- La sensación de considerarse merecedor de la felicidad:

El respeto a uno mismo.

Pirámide de la Autoestima



AUTO ESTIMA

AUTO RESPETO

AUTOE VALUACIÓN

AUTO CONOCIMIENTO

AUTOIMAGEN

Auto Imagen



**“DALE A UN HOMBRE UNA
AUTOIMAGEN POBRE Y
ACABARÁ SIENDO SIERVO”**

Shuller

Es una serie de creencias que se tiene de uno mismo y se manifiestan en la conducta.

Auto Conocimiento



**“CUANDO APRENDEMOS
A CONOCERNOS, EN
VERDAD VIVIMOS”**

Shuller

Es conocer las partes que componen el YO, sus manifestaciones, necesidades y habilidades, los roles que vive el individuo y a través de los cuales ES.

Al conocer todas sus partes, su totalidad como ser integrado, el individuo logra tener una personalidad fuerte y unificada.

Sí una de estas partes funciona de manera deficiente , las otras se verán afectadas y su personalidad será débil y dividida con sentimientos de deficiencia y devaluación.

Auto Evaluación



“EL SENTIRSE DEVALUADO E INDESEABLE ES EN LA MAYORÍA DE LOS CASOS LA BASE DE LOS PROBLEMAS HUMANOS”

C. Roger

Es la capacidad interna de evaluar las cosas como buenas si satisfacen y malas si no satisfacen y hacen daño.

Auto Respeto



**SOLO PODEMOS AMAR CUANDO NOS
HEMOS AMADO A NOSOTROS MISMOS”**

Es atender y satisfacer mis necesidades y valores.

Es el expresar en forma conveniente sentimientos y emociones, sin hacerse daño ni culparse.

Buscar y valorar todo aquello que haga sentirse al individuo orgulloso de sí mismo.

Auto Estima



**“LA AUTOESTIMA ES UN
SILENCIOSO RESPETO POR
UNO MISMO”**

(D. ELKINS)

Es el conjunto de todos los pasos anteriores. Si una persona se conoce está consciente de sus cambios, crea su propia escala de valores y desarrolla sus capacidades se acepta, se respeta, y por lo tanto tendrá una autoestima alta.

Si una persona no se conoce, el concepto de si mismo es pobre. No se acepta, ni respeta, por lo tanto su autoestima será baja.

AUTOESTIMA
LA LLAVE
DEL
CAMBIO

El construir la autoestima implica construirla en las diferentes áreas del ser humano

- Espiritual
- Intelectual
- Emotivo - afectivo
- Familiar
- Social
- Recreativo
- Corporal
- Ocupacional
- Económico

¿Cómo se construye la AUTOESTIMA ?

1.- Autoconocimiento *¿Quién soy?*

2.- Lo que pienso de mí *¿Cómo creo que soy?*

3.-¿ Cómo me evaluó? YO REAL - YO IDEAL

4.- ¿Acepto todas mis partes ? *Cuerpo-mente-emociones-espíritu.*

5.- Manejo mis sentimientos amor-miedo-alegría-tristeza-enojo-ámate

6.- AUTOESTIMA: *Cómo puedo incrementar mi autoestima a partir de hoy*

Auto Estima **ALTA**



Significa un estado de éxito total y constante, reconocer las propias limitaciones y debilidades, sentir orgullo sano por las habilidades y capacidades, teniendo confianza en la naturaleza interna para tomar decisiones.

Al apreciar debidamente su propio valer, esta dispuesto a aquilatar y respetar el valor de los demás, por ello solicita ayuda, irradia confianza y esperanza, se acepta totalmente en a si mismo como ser humano.

Auto Estima **BAJA**



Como defensa

Los sentimientos de inseguridad e inferioridad que sufren las personas con baja autoestima, las llevan a sentir

- se ocultan tras un muro de desconfianza y envidia y celos de los que otros poseen.
- se hunden en la soledad y aislamiento,

• se vuelven apáticas

Estos sentimientos son difíciles de aceptar, se manifiestan con:

- indiferentes hacia si mismas y hacia las personas que los rodean
- actitud de tristeza,
- depresión o renuncia,

Les resulta difícil

- bien ansiedad,
- ver
- miedo
- oír y pensar con claridad,
- agresividad
- rencor,

por consiguiente tienen mayor propensión a

pisotear y despreciar a otros

sembrando así el sufrimiento, separando parejas, familias, grupos sociales y aún naciones.

HAY que Detectar los pensamientos Auto devaluatorios

Ante una situación, como un examen una entrevista o trabajo difícil

- ¿Qué te dices? Quizá
- “No voy a poder”
- “Los demás son mejores que yo”
- “La otra vez me salió mal, luego ahora tengo pocas posibilidades”
- “Siempre me dijeron que era un idiota”
- “Siempre me equivoco”
- “Nunca seré capaz”

Discutir objetivamente las REALIDADES – PENSAMIENTO



Confirmar que no son realistas y que no facilitan el logro de metas de conducta.

- ¿Cómo puedo predecir lo que pasará?
- ¿Realmente todo me sale mal?
- Quizás estoy exagerando
- ¿Realmente sólo hago estupideces?



INTELIGENCIA EMOCIONAL.

INTELIGENCIA EMOCIONAL.



Gran parte de nuestras decisiones son influenciadas en mayor o menor grado por las emociones de ahí la importancia del autoconocimiento para equilibrar los emisferios cerebrales.

Cuando hay control de las emociones/sentimientos y una autoestima equilibrada, podemos hablar de:

INTELIGENCIA EMOCIONAL

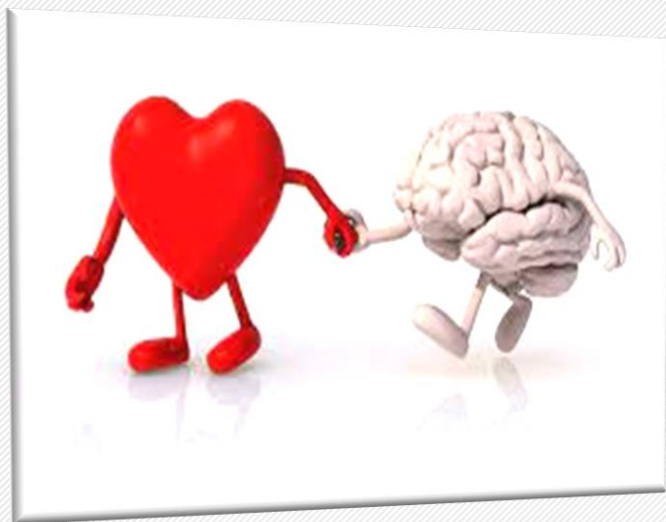
Ejercicio de equilibrio de hemisferios

Mire el gráfico y diga el **COLOR** no la palabra

AMARILLO AZUL NARANJA
NEGRO ROJO VERDE
MORADO AMARILLO ROJO
NARANJA VERDE NEGRO
AZUL ROJO MORADO

[://drive.google.com/file/d/1t2ccAok6Z-RNc_TgJwpW0dnvwzYgt1Ve/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1t2ccAok6Z-RNc_TgJwpW0dnvwzYgt1Ve/view?usp=sharing)

Inteligencia Emocional



Video 6



FORTALEZAS DEL EMPRENDEDOR

(UEA Optativa para CYAD)

CARTA TEMATICA

**Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco
División de Ciencias y Artes para el Diseño
Procesos y Técnicas de Realización**

Mtra. María de los Milagros Fuentes Villasante

FORTALEZAS DEL EMPRENDEDOR

Mtra. María de los Milagros Fuentes Villasante

El desarrollo de este curso tiene como principal objetivo llevar de la mano al alumno a comprender y entender la importancia del autoconocimiento para desarrollar las competencias que se requieren para ser un emprendedor y líder en esta nueva era.

La temática es abordar los principales conceptos que ayuden al crecimiento personal del alumno para que, comprenda y reflexione que el ser emprendedor es una actitud, una decisión personal no solo pensar “quiero ser emprendedor”.

El buen emprendedor independientemente que nazca con ciertas habilidades de iniciativa, liderazgo y otras, cualquier persona lo puede ser, siempre y cuando tenga la resiliencia suficiente para resistir lo que se le presente en el camino de su emprendimiento en esta nueva era.

El emprendedor proactivo tiene que vencer miedos, romper creencias limitadoras, ser humilde y manejarse con valores.

Estar en constante conocimiento en el SABER SER y el SABER HACER.

Quizás la temática propuesta para algunas personas, les parezca inútil, trabajar en el autoconocimiento, aún hay gentes que no entienden este proceso que hoy en día es fundamental.

Lograr motivar al alumno a un cambio de pensamiento y empoderarlo de que el emprendimiento no es solo decirlo, sino de actuarlo día a día en el aquí y ahora en un darse cuenta para cambiar las actitudes, creencias y miedos que lo limitan a atreverse realmente a ser emprendedor.

Que comprenda que la decisión esta en él, en la medida que se responsabilice de si mismo en su pensar, decir, hacer y sentir.

La metodología que se plantea, es trabajar en el hemisferio derecho, donde se encuentran la emociones, la creatividad, lo metafórico, el observador, lo no verbal, a temporal, el lenguaje, el objetivo es que el alumno a través de la teoría, dinámicas, lecturas, conferencias y cuentos, inicie su autoconocimiento en el Darse Cuenta que solo él puede hacer los cambios que requiere para ser emprendedor.

Solo en la reflexión se pueden hacer cambios, cuando hay un deseo de cambiar, de lograr un sueño en un Darse Cuenta esto, se da en el hemisferio derecho del cerebro logra hacer a un lado el ego que esta en el hemisferio izquierdo y es una gran limitante para el crecimiento personal.

Cuando la persona entra al autoconocimiento le es mas importante el SER porque el TENER va a venir por consecuencia ya que es un trabajo de todos los días.

En la medida que se empieza a trabajar en una conciencia de buscar un cambio se deja de caer en la manipulación y la mediocridad.

El objetivo principal del curso es darle al alumno las herramientas básicas para buscar su emprendimiento; ya dependerá de él si quiere seguir en la sombra que produce el EGO.

**FORTALEZAS DEL EMPRENDEDOR
(UEA Optativa para CYAD)**

Carta Temática

Mtra. Milagros Fuentes Villasante

Objetivos del Curso

Objetivo General:

El curso pretende abrir en el alumno la inquietud de forjarse como un profesional integral para realizar sus metas y objetivos en el campo laboral ya sea, para ser emprendedor de su propio negocio o como parte de una organización en estos nuevos paradigmas.

Objetivos Particulares:

- Desarrollar en el alumno sus fortalezas conductuales para afrontar los retos que se presentaran en este nuevo cambio.
- Desarrollar en el alumno la seguridad en si mismo en un equilibrio mental y emocional para ser emprendedor.
- Que entienda y comprenda la importancia de Darse Cuenta en el Aquí y Ahora

Carta Temática

Temario:

INTRODUCCION

UNIDAD I EL Perfil de un Emprendedor (sus fortalezas)

Objetivo:

- Explicarle al alumno lo que se necesita para ser emprendedor, comprenda y entienda la temática del curso.

- I.1 ¿Qué es un Emprendedor?
- I.2 Diferencia entre Emprendedor / Empresarios
- I.3 Características Comunes de los Emprendedores
- I.4 Fortalezas del Emprendedor
- I.5 Competencias del Emprendedor en el Nuevo Paradigma
 - I.5.1 Que son las Competencias
 - I.5.2 Que requiere una Competencia
 - I.5.3 Modelo de Competencias de Acción Profesional

UNIDAD II Resiliencia

Hoy la Resiliencia ya forma parte en las competencias de contratación y emprendurismo.

Objetivo:

- Que el alumno ante los envates y cambios tiene que entender, comprender y analizar lo que implica la Resiliencia.

- II.1 ¿Qué es la Resiliencia?
- II.2 La Resiliencia capacidad de superación.

UNIDAD III Las Relaciones Humanas y Los Valores

Objetivo:

- Que el alumno conozca la importancia de las Relaciones Humanas para su emprendimiento.

- III.1 El objetivo de las Relaciones Humanas

- III.2 Perfil Positivo de un emprendedor en el manejo de las Relaciones Humanas.
- III.3 Los Valores Humanos
 - III.3.1 Valores Universales.
- III.4 El Valor Humano
 - III.4.1 Etapas de valoración

UNIDAD IV El Desarrollo Humano

Objetivo:

- Que el alumno comprenda el desarrollo del Ser humano como sistema para encontrar el equilibrio

- IV.1 Que busca el Desarrollo Humano en esta nueva era
- IV.2 El Ser Humano
- IV.3 El yo Bio Psico Social Mente / Espíritu
- IV.4 El Yo Integral
- IV.5 Piramide de Maslow

- IV.1.1 Necesidades Humanas

UNIDAD V El Autoconocimiento en el Darse Cuenta en el Aquí y Ahora para Ser Emprendedor.

Objetivo:

- Que el alumno comprenda la importancia de su conocimiento en el darse cuenta en el aquí y ahora para autodescubrir en el yo observador sus fortalezas y áreas de oportunidad para su cambio.

- V.1 ¿Quién Soy en el Aquí y Ahora?
- V.2 El Yo Observador
- V.3 El Nuevo Paradigma
- V.4 Darse Cuenta
- V.5 El aquí y Ahora
- V.6 El Cambio
 - V.6.1 ¿Porqué y Para qué?
 - V.6.2 Fases de Cambio ante la Crisis
 - V.6.3 El Manejo del Miedo

UNIDAD VI La Conducta Humana y La Autoestima

Objetivo:

- Que el alumno se de cuenta la importancia de una autoestima equilibrada para ser emprendedor y saber negociar.

VI.1 Fudamentos de la Conducta Humana

VI.2 Emociones / Sentimientos

VI.1.1 Diferencia entre Emocion y Sentimiento

VI.1.2 Manejo de las Emociones

VI.3 Areas del Ser Humano

VI.4 Autoestima

- VI.4.1 Pirámide de la Autoestima
- VI.4.2 Autoestima Alta / Baja

VI.5 Inteligencia Emocional

VI.1 El Cerebro y sus Hemisferios

UNIDAD VII La Actitud y las Creencias Motor del Cambio para el Emprendimiento

Objetivo:

- Que el alumno comprenda y reflexione que la actitud que se toma ante la vida es determinante para lograr metas.

VII.1 ¿Qué es la Actitud?

VII.1.1 Componentes de la Actitud

VII.1.2 Tipos de Actitud

VII.2 Limitantes de una Actitud Proactiva

VII.2.1 Creencias

VII.2.2 ¿Cómo cambiar las creencias?

VII.2.2 El Miedo

UNIDAD VIII Comunicación Asertiva (Eficaz)

Objetivo:

- Que el alumno desarrolle habilidades de asertividad y comprenda la importancia de una comunicación eficaz.

VIII.1 Como nos comunicamos

VIII.2 La Comunicación

VIII.2.1 Tipos de Comunicación

VIII.2.2 Niveles de Comunicación

VII.3 Proceso de Comunicación Humana

VIII.3.1 Elementos que conforman el proceso de comunicación Humana

VIII.3.2. Comunicación No Verbal

VIII.3.3 Lenguaje Corporal

VIII.4 Comunicación Asertiva

VIII.4.1 Asertividad

VIII.4.2 Componentes de la Aseritividad

VIII.4.2 Perfil de una Persona Asertiva

VIII.5 Canales de Percepción

VIII.5.1 Visual

VIII.5.2 Auditivo

VIII.5.3 Kinestésico

VIII.6 Rapport

VIII.6.1 Como establecimiento de Rapport

UNIDAD IX Liderazgo y Negociación

Objetivo:

- Que el alumno con los conocimientos de las anteriores temas, sepa desarrollar un Liderazgo Proactivo para realizar una buena negociación en el ganar-ganar.

IX1 Liderazgo

IX1.1 La Diferencia entre un lider proactivo y un Lider Autoritario

IX.1.2 Responsabilidades de un Lider

IX.1.3 Logros de un Lider

IX2 Negociación

- IX:2.1 Que es la negociación
- IX.2.2 Negociacion en el Ganar – Ganar
- IX.2.3 5 Pasos básico para la Negociación

LECTURAS OBLIGATORIAS: *(pueden ser cambiadas)*

- **El Caballero de la Armadura Oxidad**, Robert Fisher, Ed. Ediciones Obelisc
- **Los Cuatro Acuerdos**, Ruíz Miguel, Ed. Urano
- **La Paradoja** Herrera Hernán / Brown Daniel ED Empresa Activa
- **Un Seminario en la Jungla**, Boris Von Smercek, ED. Empresa Activa
- **Re-Inventate Tus Diferencias son tus fortalezas**, Herrera Hernán /Daniel Brown Ed. Empresa Activa

FECHA DE ENTREGA DE LECTURA (pueden cambiar)

	Lectura	Unidad	Día	Mes
1	Un Seminario en la Jungla/ Boris Von Smercek/Ed Empresa Activa https://sites.google.com/view/gjyfsnoj/un-seminario-en-la-jungla-narrativa-empresarial-pdf-epub-descargar	Introducción		
2	La Semilla / JhonGordon /Empresa Activa https://www.pinterest.com.mx/pin/667377238513201346/	Unidad I		
3	El Caballero de la Armadura Oxidada/Robert Fisher/ Ed Obelisco https://www.google.com/search?q=el+caballero+de+la+armadura+oxidada&client=firefox-b-d&biw=1280	Unidad V		
4	Re – Invéntate/Hernán Herrera-Daniel Brow/ Ed. Empresa Activa	Unidad VI		
5	La Buena Suerte/Fernando trias de BesÁlex Rovira Celma/ Ed Activa https://www.youtube.com/watch?v=DJBcar6k3cc	Unidad VII		
6	Los Cuatro Acuerdos/ Dr. Manuel Ruíz/ Ed. Urano http://biblio3.url.edu.gt/Libros/2011/los-4acuerdos.pdf	Unidad VIII		
7	La Paradoja/JamesC, Hunter/Ed Activa http://www.antihuelontue.cl/libros/3eroMedio/laparadoja.pdf	Unidad IX		

EVALUACIÓN:

Se evaluará:

- Asistencia
- Participación
- Reflexión de lectura (no resumen)
- Participación en ejercicio en clase
- Reflexiones las que solicite el profesor
- ¿Qué Me dejó la Unidad

% de Evaluación

1	(90% de asistencia)	5 %
2	Participación	5 %
3	Auto evaluación	10 %
4	Reporte de lecturas	20 %
5	Reflexiones pedidas por el profesor	20 %
6	¿Qué te dejó la Unidad?	20 %
7	Conferencias	20 %
T		100 %

REQUISITOS PARA PASAR LA MATERIA.

- Favor de tener la cámara abierta y el sonido apagado
- Conectarse 10 minutos antes del inicio de clase
- Con Cámara Abierta
- Con Correo Institucional Obligatorio
- No Se Admitiran Trabajos Fuera De La Fecha Indicada
- Al final de cada Unidad ¿Qué me dejó la Unidad?

TRABAJO FINAL:

El alumno tendrá todo el trimestre para seleccionar 2 conferencias emprendedores cuyas conferencias las puede buscar en YOUTUBE.

BIBLIOGRAFIA:

Unidad I EL Perfil de un Emprendedor (sus fortalezas)

1. **¿Qué Hace un Líder?**, Goldman Daniel Harvard, Business Review
2. **Misión Emprender. Los 70 Hábitos de Los Emprendedores de Éxito** (Español) por Fernandez Sergio, Raimon Samsó , Ed. Conecta, 2017
3. **Los 7 Hábitos de la gente altamente Efectiva**, Stephen R. Covey Ed Paidos 2014
4. 100 preguntas clave para todo emprendedor: Atajos prácticos para ir de cero a emprendedor **Muñoz Carlos**, Ed.Penguin Random House; 1a. Edición 2020
5. <https://www.emprendepyme.net/que-es-ser-emprendedor.html>
6. <https://concepto.de/emprendedor-2/>

Unidad II: Resiliencia

1. **Resiliencia o la adversidad como oportunidad** Linares Rosario, Ed.Eficiones Espuela Plata, 2'17
2. **Resiliencia y adaptación: La familia y la escuela como tutores de resiliencia.** Diez Alfonso (traductor) Cyrunlink, Amaut Marie, Ed Godisa 2018.
3. <https://www.areahumana.es/resiliencia/>

Unidad III Relaciones Humanas

1. **El poder de las relaciones: Lo que distingue a la gente altamente efectiva** Maxwell C. JhonGrupo Nelson; Edición Tra 2010
2. **Como Recuperar Los Valores y Principios de La Vida**, Dabdoud Pete, Ed. Selectorr 2010
3. <https://www.youtube.com/watch?v=zyoDMzq5QBY>
4. <https://definicion.de/relaciones-humanas/>

Unidad IV Desarrollo Humano

1. **Desarrollo humano / Human development: El crecimiento personal / Personal, growth**, Ed. Trillas 2013
2. <https://www.undp.org/content/undp/es/home/blog/2017/3/21/Human-development-means-realizing-the-full-potential-of-every-life.html>
3. <https://dh-ige.webnode.es/biopsicosocial/>
4. <https://servicios.educarm.es/templates/portal/images/ficheros/etapasEducativas/secundaria/16/se>

Unidad V El Autoconocimiento en el Darse Cuenta en el Aquí y Ahora para ser Emprendedor.

1. **El poder del Yo Interno**, Price Randolph Jhon , Ed. Diana
2. **El observador en bioneuroemoción** (Español), Erick Corbera, 2014
3. **Aquí y ahora: La vida está para vivirla**, Ortiz Lola, Ed. Nube de Tinta (Spanish)
4. **El poder del ahora**, Tolle Eckhart, Ed Penguin Random House Grupo Editorial SA de CV, 2020
5. 2020 <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=el+yo+observador>
6. <https://www.dariobenitez.es/yo-observador-que-es-y-como-darse-cuenta-de-el/>
7. <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&ei=5rsBYIKhLIOCsQXG5ryoCQ&q=EL+Cambio>
8. <https://www.google.com/search?q=el+miedo&source=lmns&bih=606&biw=1366&client=firefox>
9. <https://ilab.net/como-vencer-el-miedo/>

Unidad VI La Conducta Humana y la Autoestima

1. **Análisis funcional de la conducta humana: Concepto, metodología y aplicaciones**, Froxán Parga María Xesús, Ediciones Pirámide; edición , 2020
2. **La autoestima** Rojas Marco Luis, Ed. Esparsa, 2010
3. **Como mejorar su autoestima**, Nathaniel Brendan Ed. Paidos, 2008
4. **Inteligencia Emocional**, Goleman Daniel, Ed. Vergara, 2011
5. **La Integración de los Hemisferios Cerebrales**, Novoa Carmen , Hernández Casáreo, Ed.Publiccep Libros Digitales S.L., 2008
6. <https://www.significados.com/autoestima/>
7. <https://concepto.de/autoestima-2/>

Unidad VII La Actitud y Las Creencias Motores del Cambio para Emprendimiento

1. **No diga sí, cuando quiera decir no**, Fenterheim H. Y Baer J. Ed. Grijalbo
2. **La Actitud Mental Positiva**, Hill Napoleón, Penguin Random House Grupo Editorial SA de C 2015
3. **El mundo exterior no existe (SALUD Y VIDA NATURAL)** , Susana Cantero Garrido, Ed. Ediciones Obelisco S.L, 2018 .
4. **Como Vencer El Miedo: Supera los limites y bloqueos que te impiden Disfrutar La Vida Que Deseas**, BeuseElvis D, Independently published 2017
5. **Nuestras CreenciS Limitantes**, Palacios Juan,Ed. Ibukku LLC. 2019
6. <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&hl=en&ei=OjkDYMfnNY-ctgXeq7fABQ&q=Acti>
7. <https://conceptodefinicion.de/actitud/>

8. <https://www.laprensagrafica.com/mujer/Despidete-de-actitudes-limitantes-20160602->
9. <https://concepto.de/creencia/#ixzz6aOmRRVhF>
10. <https://www.psicoactiva.com/blog/que-son-las-emociones/>
11. <https://www.divulgaciondinamica.es/blog/tipos-de-emociones/>
12. <https://www.diferenciador.com/diferencia-entre-emocion-y-sentimiento/>
13. <https://www.hernandezpsicologos.es/blog/diferencia-emocion-sentimiento/>
14. <https://www.manuelescudero.com/emociones-y-sentimientos-cual-es-la-diferencia/>

Unidad VIII Comunicación Asertiva (Eficaz)

1. **La Comunicación Emocional**, Sebastian Carmen, Ed. Prentice Hall, 2005
2. **Asertividad**, Shuler Eric, Ed Gaia Editions 2013
3. **Lenguaje Corporal**, James Judi, 2015
4. **Comunicación no verbal** Urpí Montse, 2004
5. **Gestos y Posturas, Descubre el significado oculto del cuerpo**, Shammy Lydia, Ed. Karma, 2002
6. <https://www.significados.com/comunicacion/>
<https://concepto.de/comunicacion/>
7. <https://www.comportamientonoverbal.com/clublenguajenoverbal/definicion-de-proxemica->
8. <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/125906/ss1de1.pdf>
9. <https://www.divulgaciondinamica.es/blog/tecnicas-comunicacion-asertiva/>
10. <https://www.significados.com/comunicacion-asertiva/>
11. <https://economipedia.com/definiciones/retroalimentacion.html>
12. <https://concepto.de/comunicacion-no-verbal/>

Unidad IX Liderazgo y Negociación

1. **El liderazgo centrado en principios**, Stephen R. Covey , Ed. Paidos, 2014
2. **Como Ser un Líder**, Golemann Daniel, Ediciones B, 2006
3. **El Líder: Visión, Misión y Acción Libro 1, Colección Liderazgo en Acción**, Ed. ONIX, 2008.
4. **Negocie para Ganar, Desarrollo de las competencias para lograr resultados**, Senlle Andrés , Ed. Gestión 2000
5. **Rompe la barrera del no: 9 principios para negociar como si te fuera la vida en ello**, Voss Chirs, Ed. Conecta, 2016
6. <https://economiat.com/liderazgo/>
7. <https://www.forbes.com.mx/una-definicion-de-liderazgo/>
8. http://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/38/38191/tema_1_estretegias_de_gestion_la_negociacion
9. <https://www.marketing-xxi.com/tecnicas-y-procesos-de-negociacion-102.htm>

FORTALEZAS DEL EMPRENDEDOR

(UEA Optativa para CYAD)

CLNDARIZACIÓN

Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco
División de Ciencias y Artes para el Diseño
Procesos y Técnicas de Realización

Prof. Mtra. María de los Milagros Fuentes Villasante

FORTALEZAS DEL EMPRENDEDOR

Calendarización

Semana 1

Clase	Tema	Actividad
1	Introducción	Rapport con los alumnos Objetivos del curso Carta temática, Tarea “Describirse en 30 Palabras” entregar sig. clase *Lectura de “Un Seminario en la Jungla”
2	Unidad I El Perfil de un Emprendedor	Ejercicio de Fortalezas en clase Tarea Reflexión del video “Be Think Do” y *Lectura La semilla ¿Qué me dejó la Unidad? Entrega siguiente clase

Semana 2

Clase	Tema	Actividad
3	Unidad II Resiliencia	Con lo expuesto comentar si consideran que han sido resilientes en este proceso de cambio ¿Qué me dejó la Unidad? entrega sig. Clase.
4	Unidad III Relaciones Humanas y Valores	Entrega de la lectura del libro “Un Seminario en la Jungla” Tarea de Esquema Valores, y ¿Qué me dejó la Unidad? entrega sig. clase

Semana 3

Clase	Tema	Actividad
5	Unidad IV El Desarrollo Humano	Tareas Reflexión El cuento del “Buscador” entregar en la siguiente clase * Lectura: El Caballero de la Armadura Oxidada
6		Tarea Reflexión de uno de los videos de la unidad se dará fecha de entrega Entrega de la lectura del libro La Semilla Ejercicio en clase “Necesidades de Maslow” ¿Qué me dejó la Unidad? entrega sig. clase

Semana 4

Clase	Tema	Actividad
7	Unidad V El Autoconocimiento en el Darse Cuenta en el Aquí y Ahora para ser Emprendedor	Tarea Reflexion “Darse Cuenta” de Jorge Bucay Entregar sig. clase Dinámica de Darse Cuenta *Lectura: Re-Invéntate Tus Diferencias son tus fortalezas
8		Dinámica de Cambio Entrega Lectura: “El Caballero de la Armadura Oxidada” Tarea Reflexión del video “El Observador” de Anthony Mello, se dará fecha, entrega

		¿Qué me dejó la Unidad? entrega sig. clase Entregar en la sig. clase
--	--	---

Semana 5

Clase	Tema	Actividad
9	Unidad VI La Autoestima y La Inteligencia Emocional	Entrega Lectura: <i>Re-Invéntate Tus Diferencias son tus fortalezas</i> *Lectura <i>La Buena Suerte</i>
10		Entrega Reflexión del video " <i>El Observador</i> " Ejercicio: Sentir las emociones Ejercicio Observar y sentir a los hemisferios Derecho e Izquierdo del cerebro. ¿Qué me dejó la Unidad? entrega sig. clase

Semana 6

Clase	Tema	Actividad
11	Unidad VII La Actitud y Creencias Motor del Cambio para el Emprendimiento	Tarea ¿Cuáles son tus Creencias, y tus miedos que te limitan Entrega lectura la Buena Suerte
12		*Lectura: " <i>Los 4 Acuerdos</i> " ¿Qué me dejó la Unidad? entrega sig. clase

Semana 7

Clase	Tema	Actividad
13	UNIDAD VIII Comunicación Asertiva	Lectura: <i>La Paradoja</i> Dinámica: Como nos comunicamos
14		Entrega " <i>Los 4 Acuerdos</i> " comentarios alumnos Ejercicio: MATEA (Emociones)

Semana 8

Clase	Tema	Actividad
15		Ejercicio de Percepción
16		Ejercicio Canales de Percepción

Semana 9

Clase	Tema	Actividad
17	UNIDAD VIII Comunicación Asertiva	Ejercicio Rapport
18		Tarea ¿Qué me dejó la Unidad? entrega sig. clase

Semana 10

Clase	Tema	Actividad
19	Unidad IX Liderazgo y Negociación	Entrega Lectura: <i>La Paradoja</i> ,
20		Video de liderago y negociación ¿Qué me dejo la Unidad? entrega sig. clase

Semana 11

Clase	Tema	Actividad
21	Unidad IX Liderazgo y Negociación	Ejercicios: <ul style="list-style-type: none">○ Liderazgo○ Negociación comentario en grupo
22		Tarea ¿Qué me dejo la Unidad? entrega sig. clase

Semana 12

Clase	Tema	Actividad
23	Entrega Final	Autoevaluación
24		

Fortalezas del Emprendedor

Comunicación Asertiva (Eficaz)

UNIDAD VIII

Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco
División de Ciencias y Artes para el Diseño
Procesos y Técnicas de Realización

Prof. Mtra. Milagros Fuentes Villasante

Comunicación



Comunicación Asertiva (Eficaz)

=



Comunicación Eficaz/Asertiva

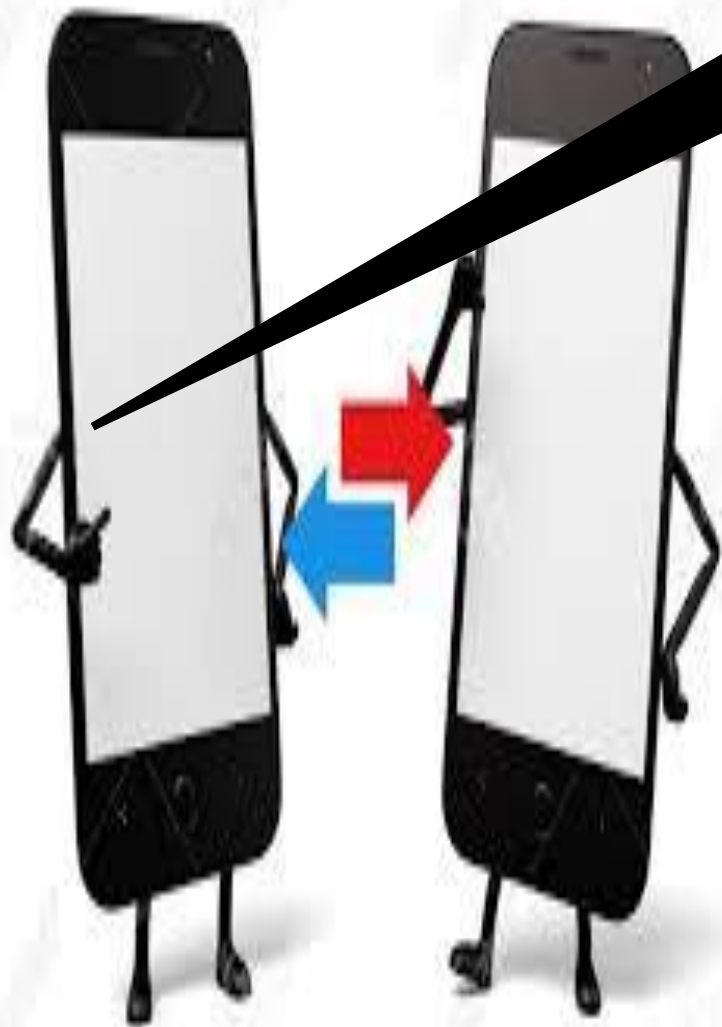
1yz9mC6lnUVm2gqxDhcjSDRi



Video 1

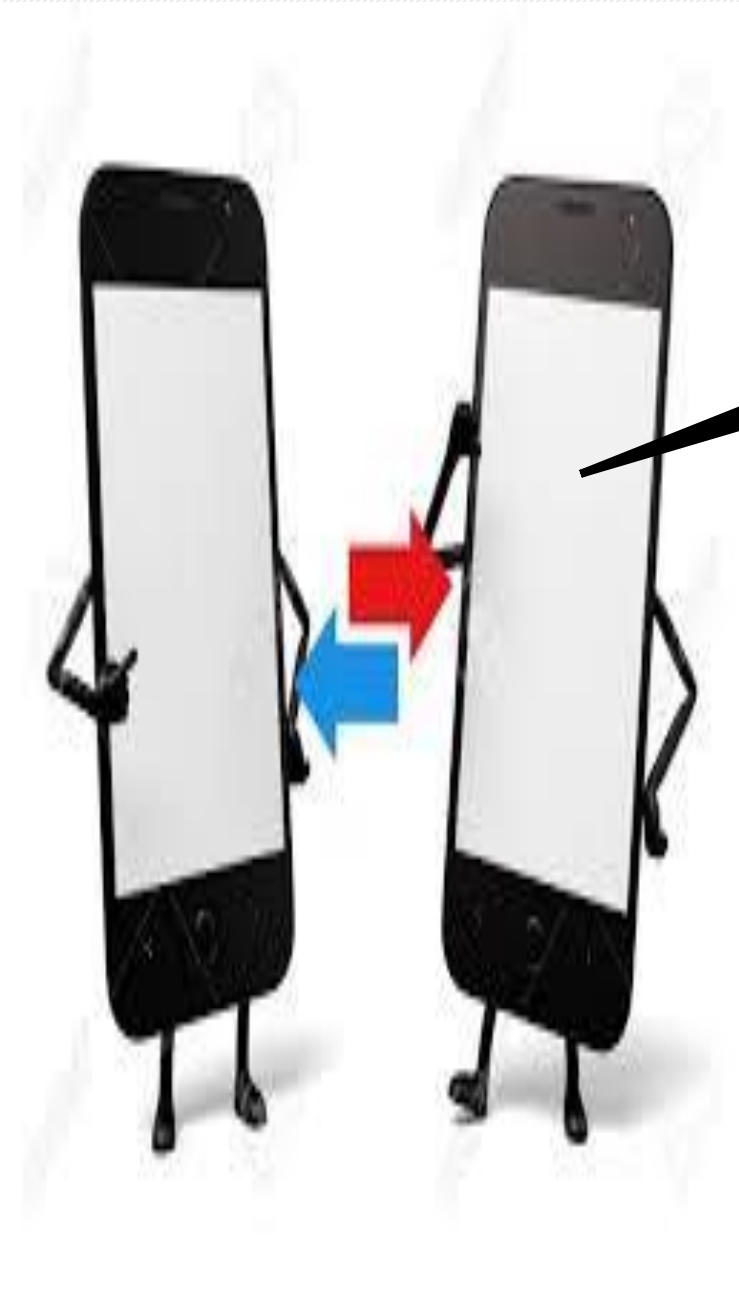
Diálogo telefónico
entre una hija y su
madre





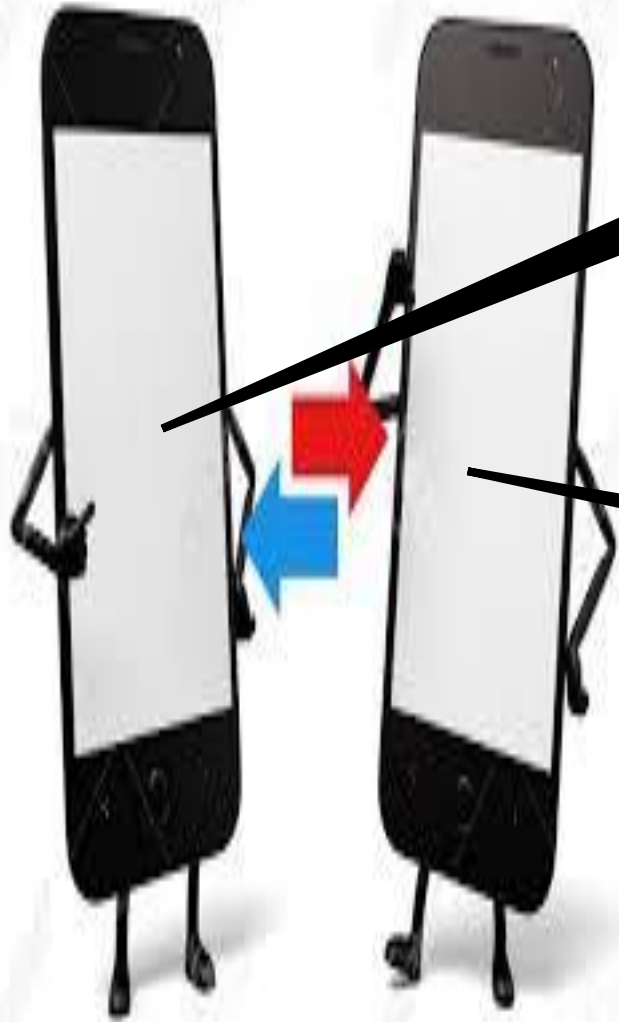
Hola mamá, ¿te puedo dejar a los niños esta noche?





¿Vas a salir?

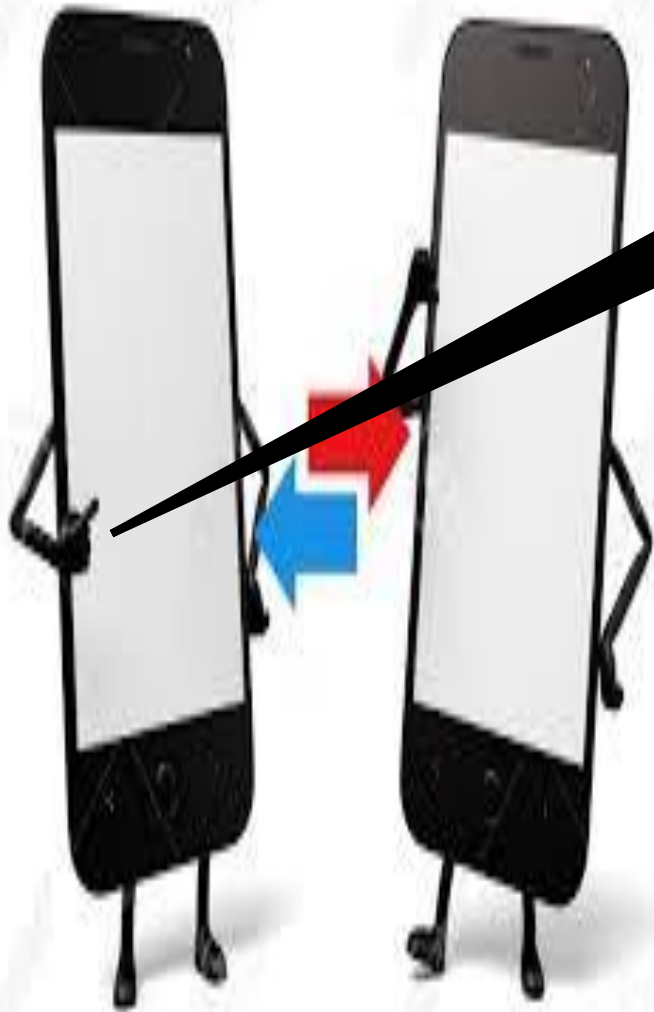


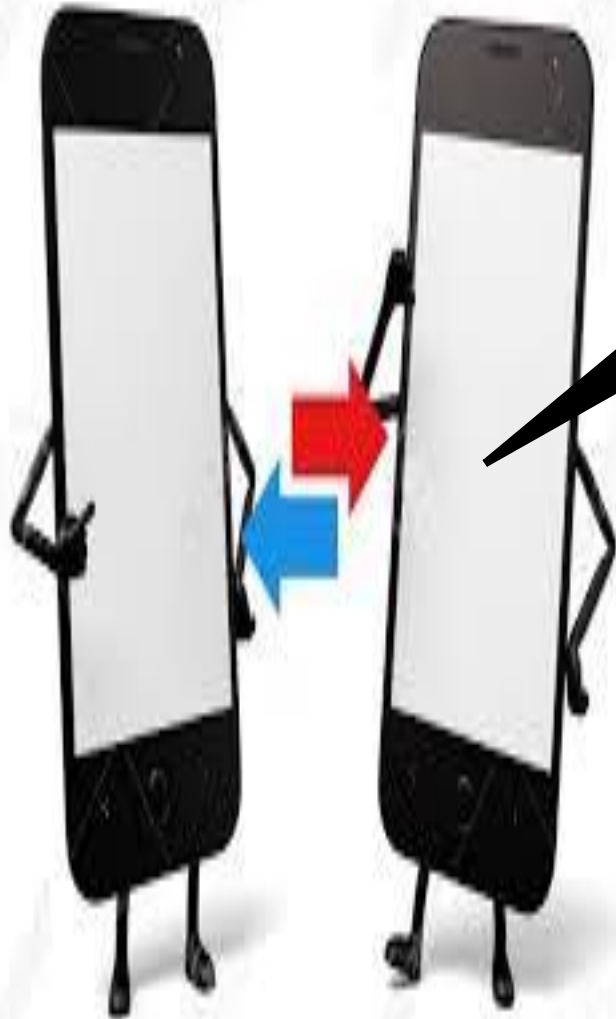


Sí

¿Con quién?

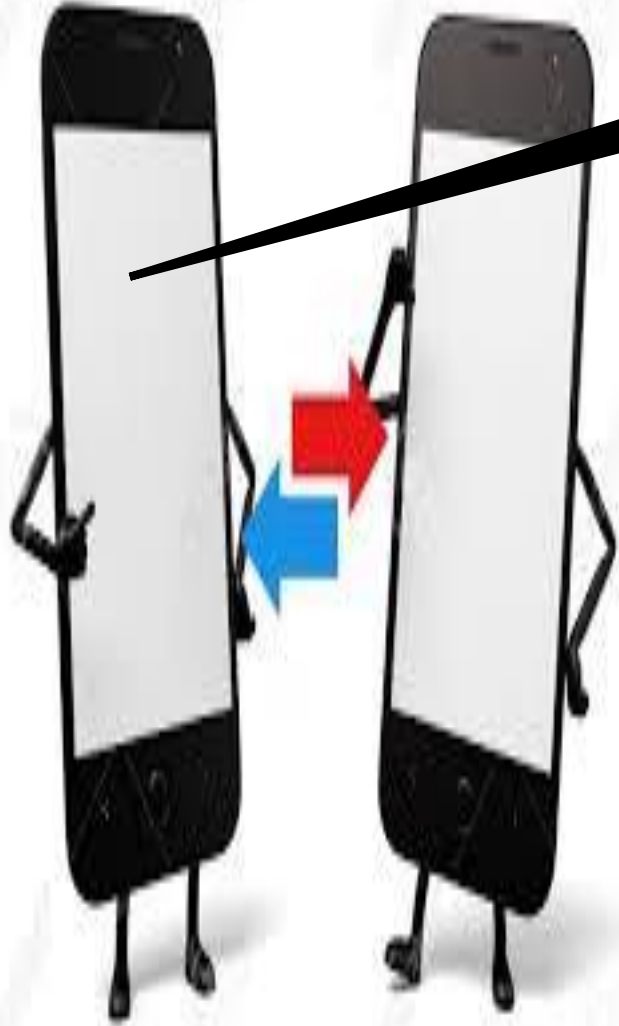
Con un amigo





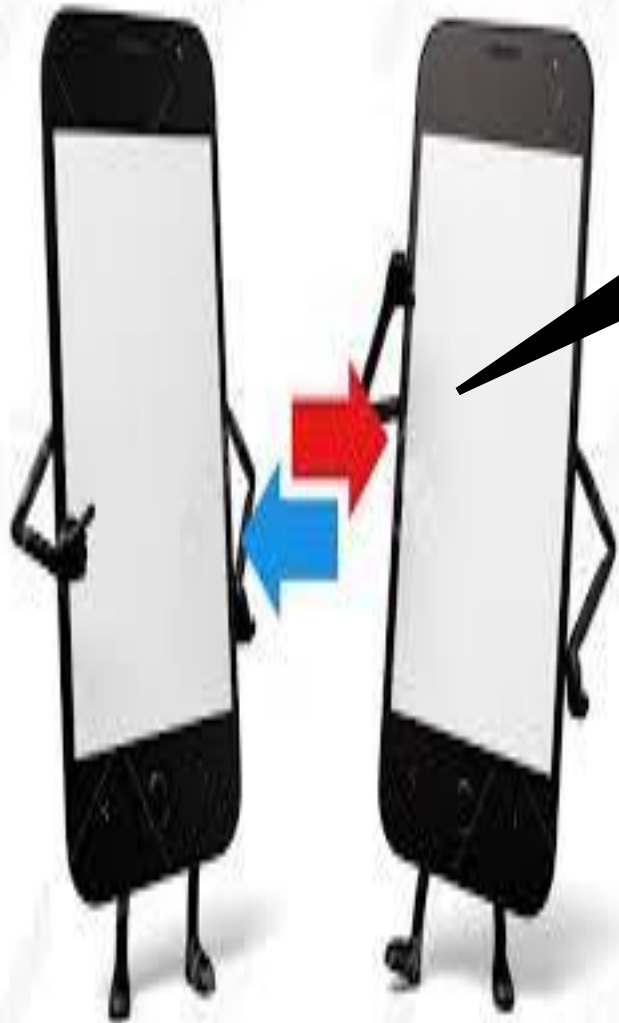
No sé porqué te separaste
de tu marido, es un hombre
tan bueno...





Yo no me separé,
él me dejó, mamá.

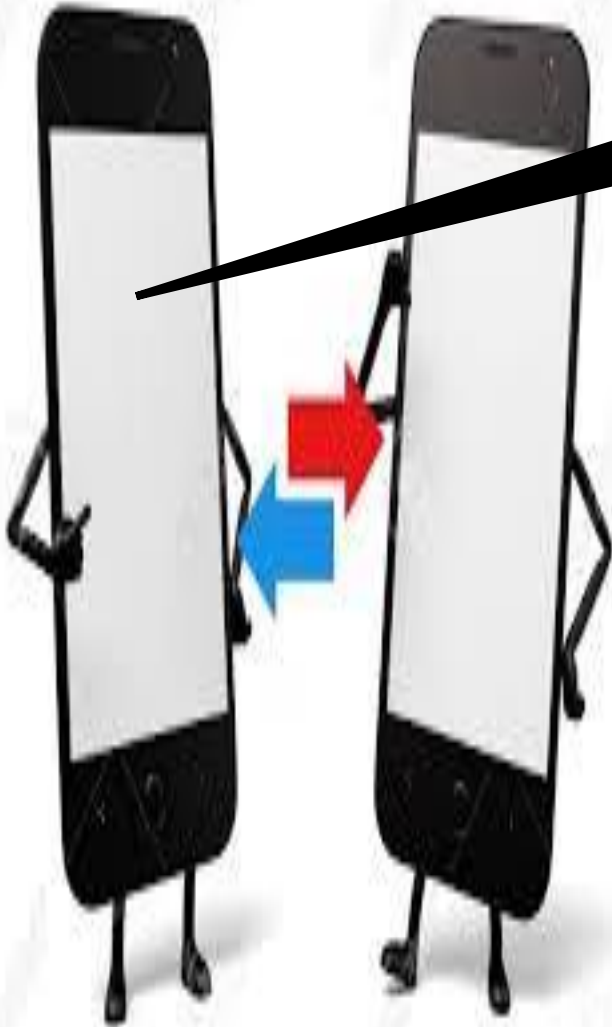


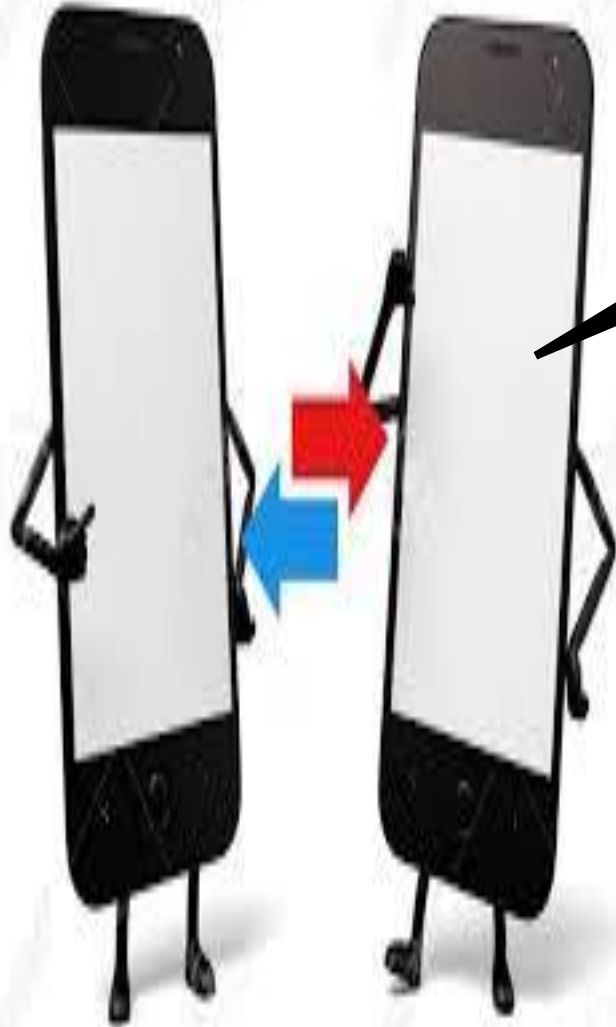


Tú dejaste que se fuera y
ahora andas por ahí con
cualquiera



No ando con cualquiera, mamá.
Bueno, te puedo dejar los niños?

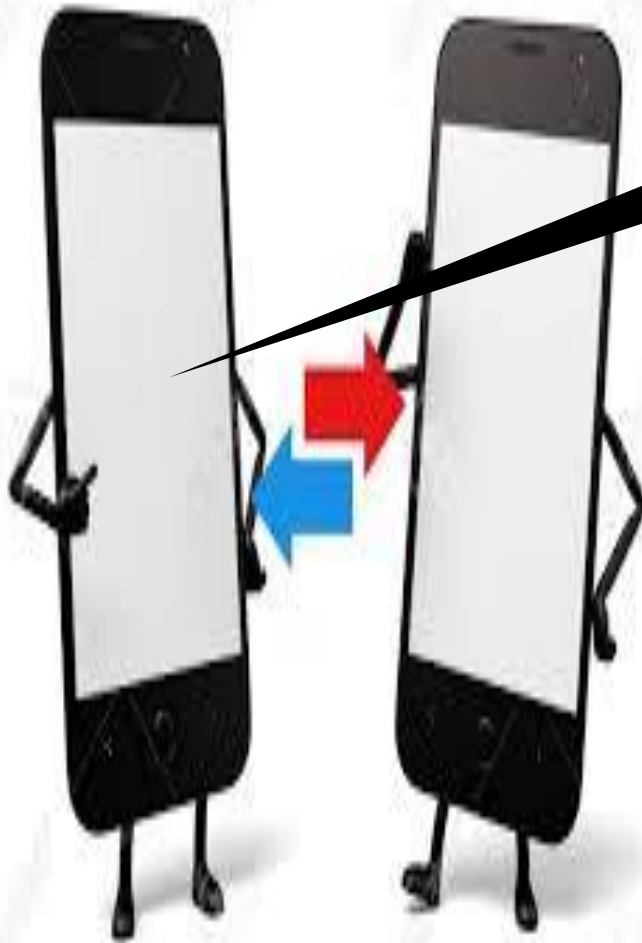


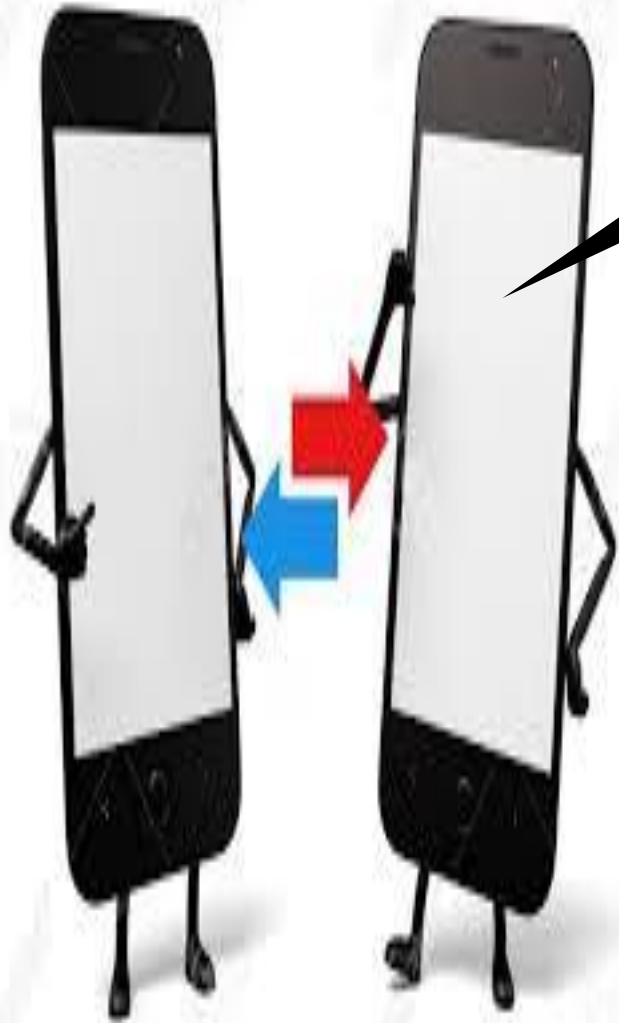


Yo jamás los dejé a Uds.
para salir con alguien que
no fuera tu padre.



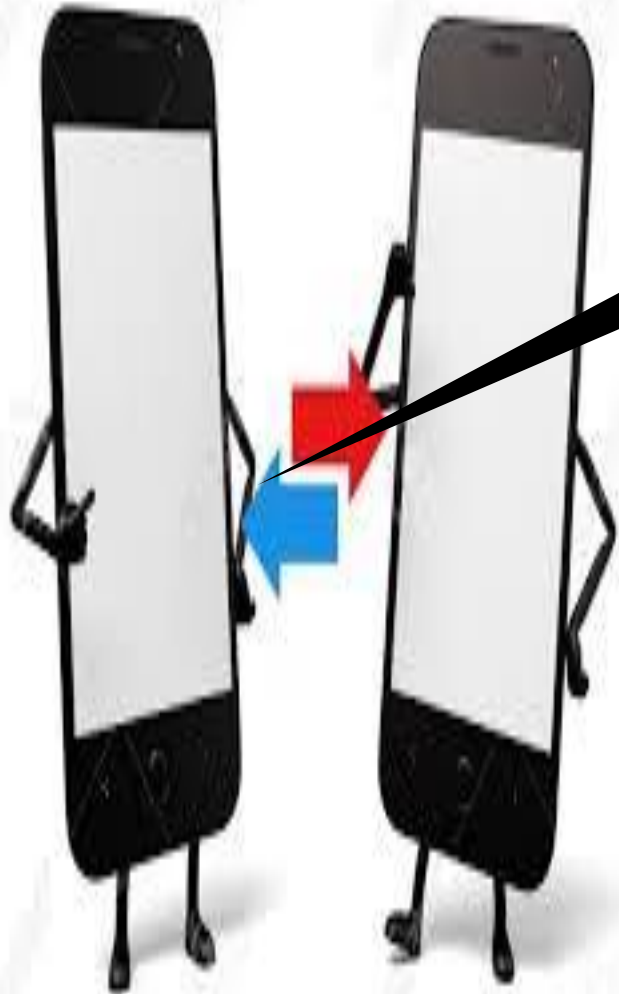
Hay muchas cosas que tú hiciste y yo no hago Mamá.





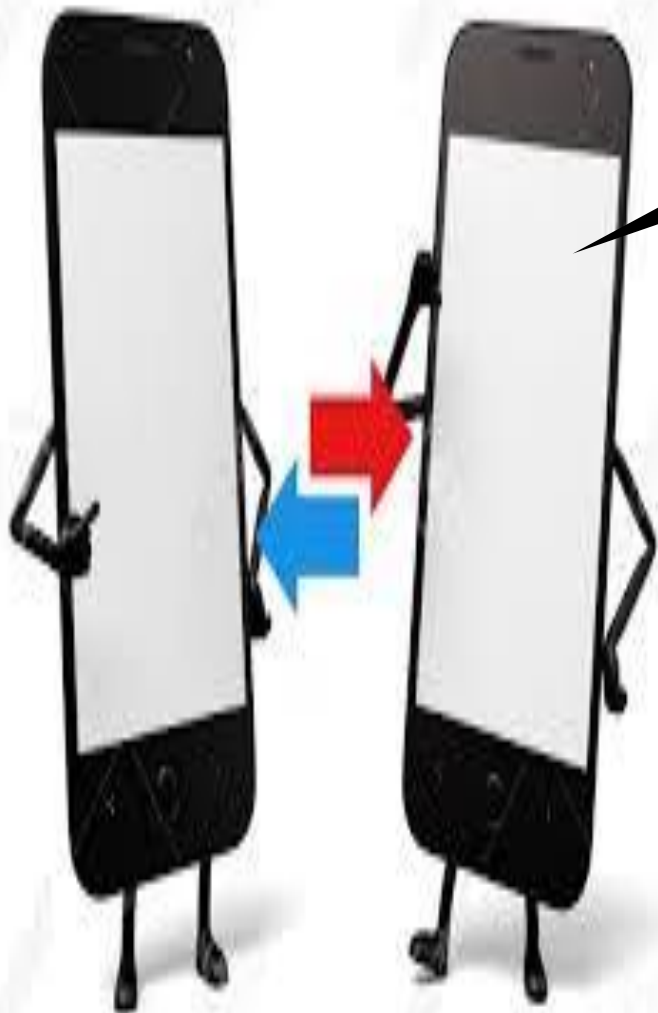
¿Qué me quieres decir?





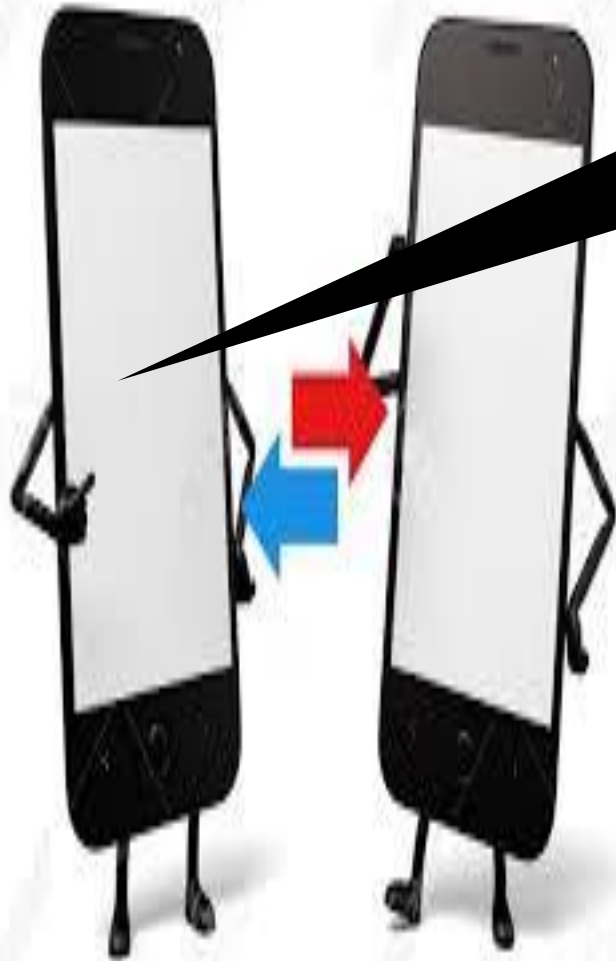
Nada, sólo quiero saber si te puedo llevar los niños.





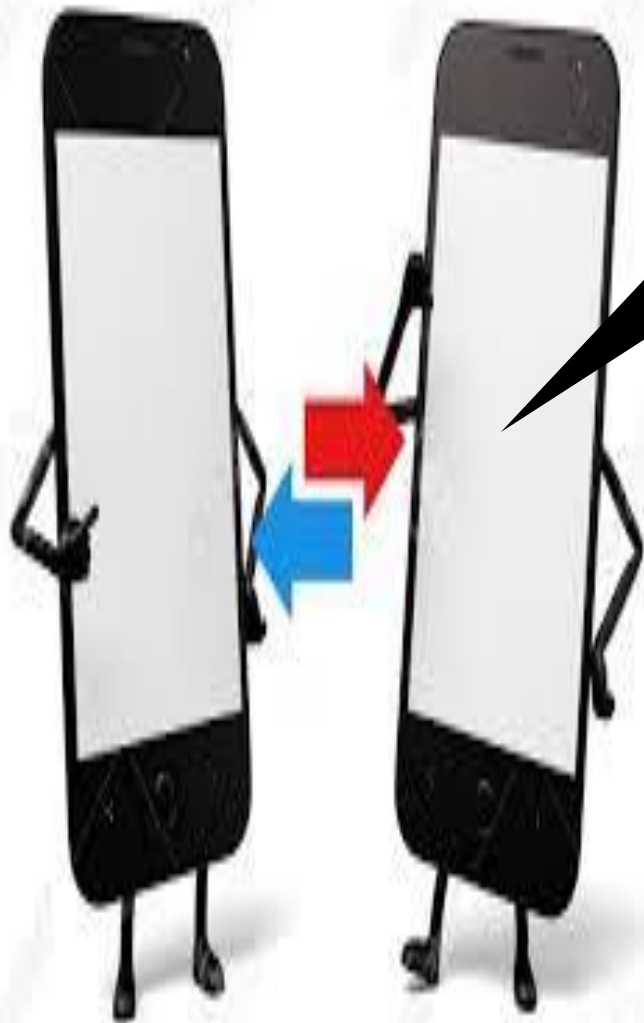
¿Vas a quedarte a dormir
con el otro? ¡¡Qué diría tu
marido si se
llega a enterar!!





Mi EX- MARIDO, mamá!!! Y no creo que a él le preocupe, desde que nos separamos no debe haber dormido ni una sola noche solo.

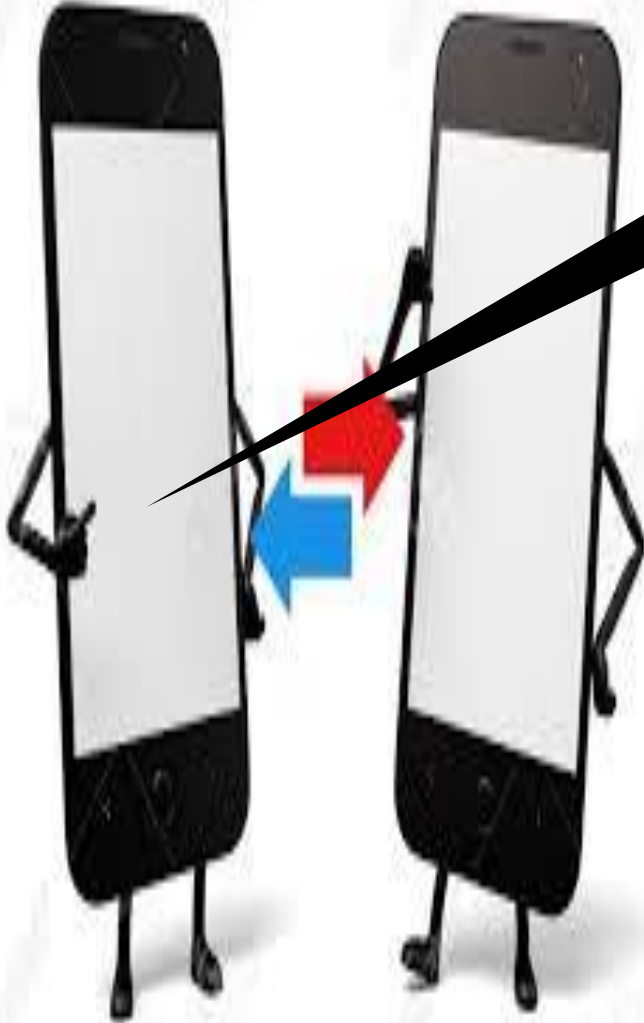


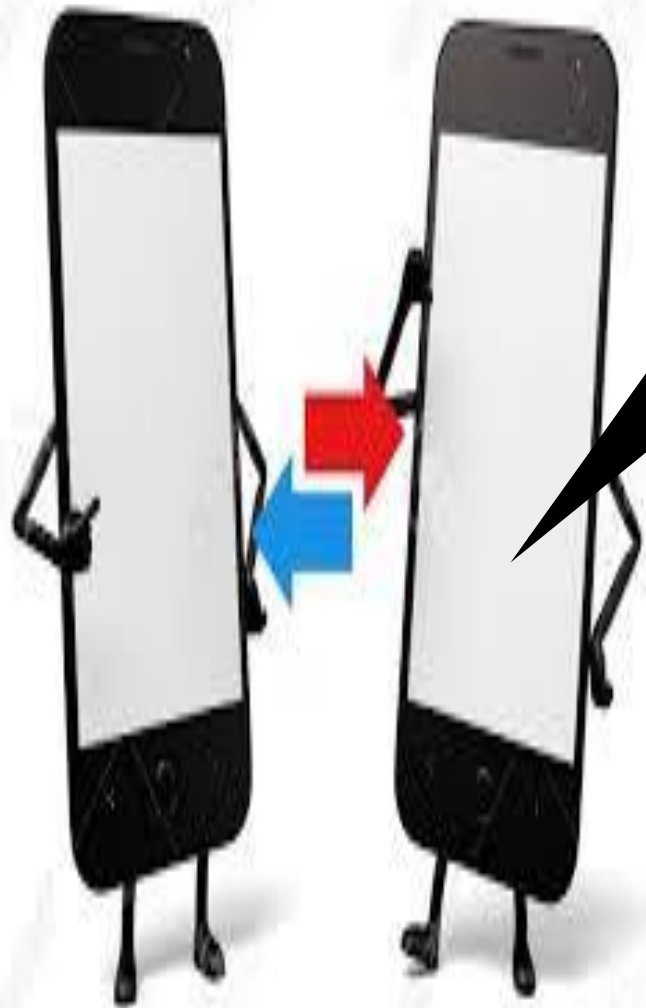


Entonces te vas a quedar a dormir con ese vago.



¡¡¡No es un vago!!!

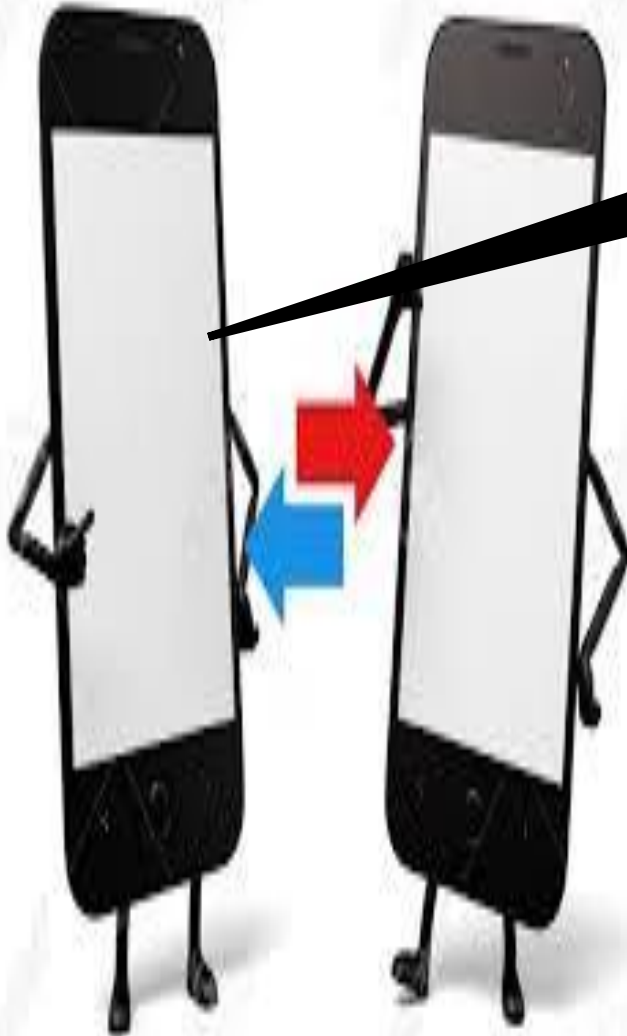


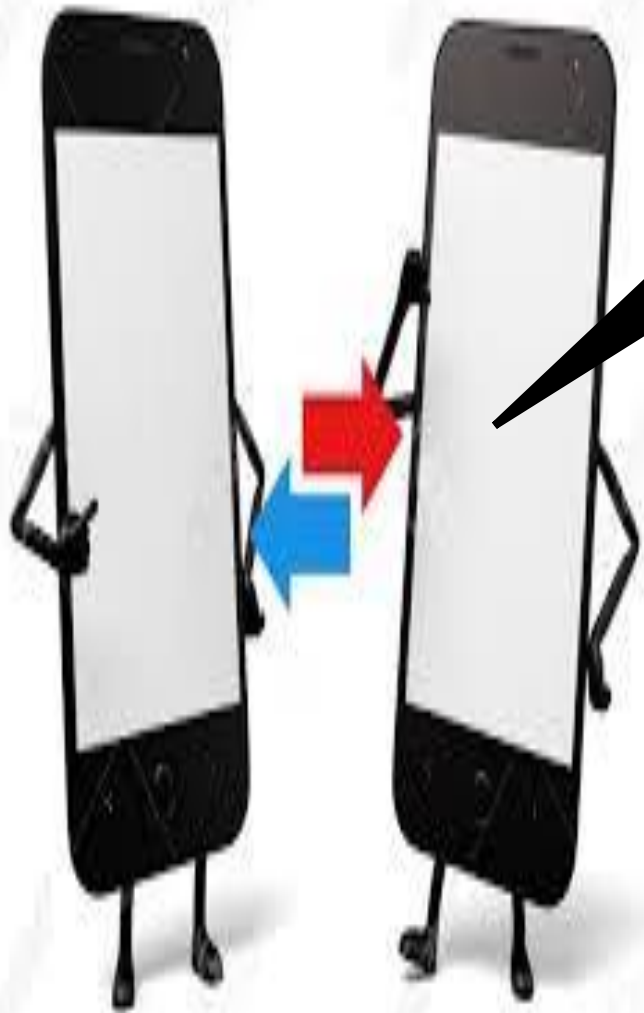


Un hombre que sale con una divorciada con hijos es un vago, y un vividor



No quiero discutir ¿te llevo los niños o no?

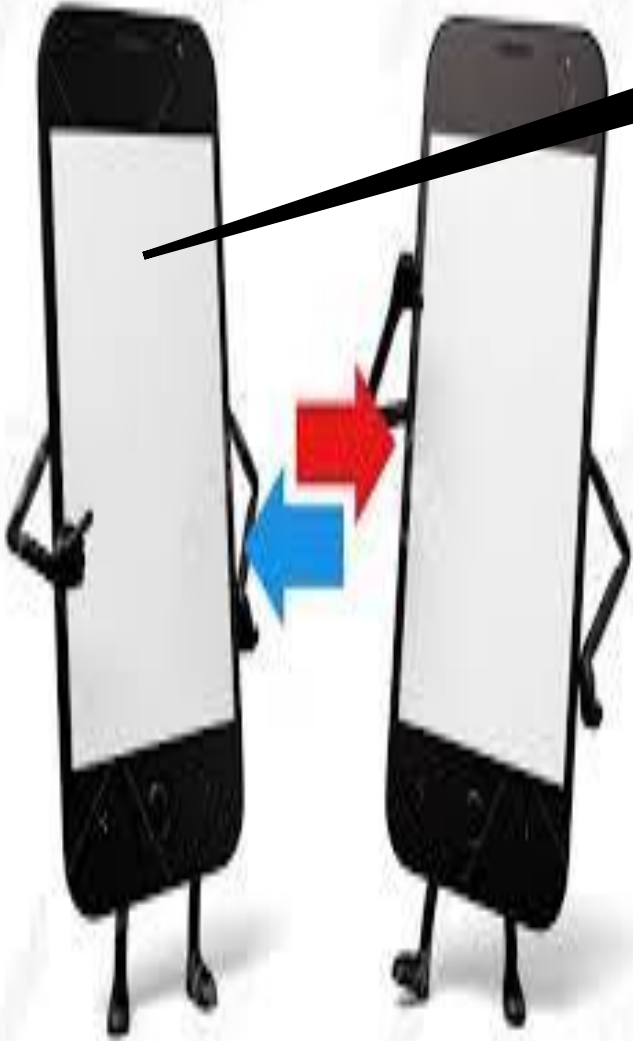


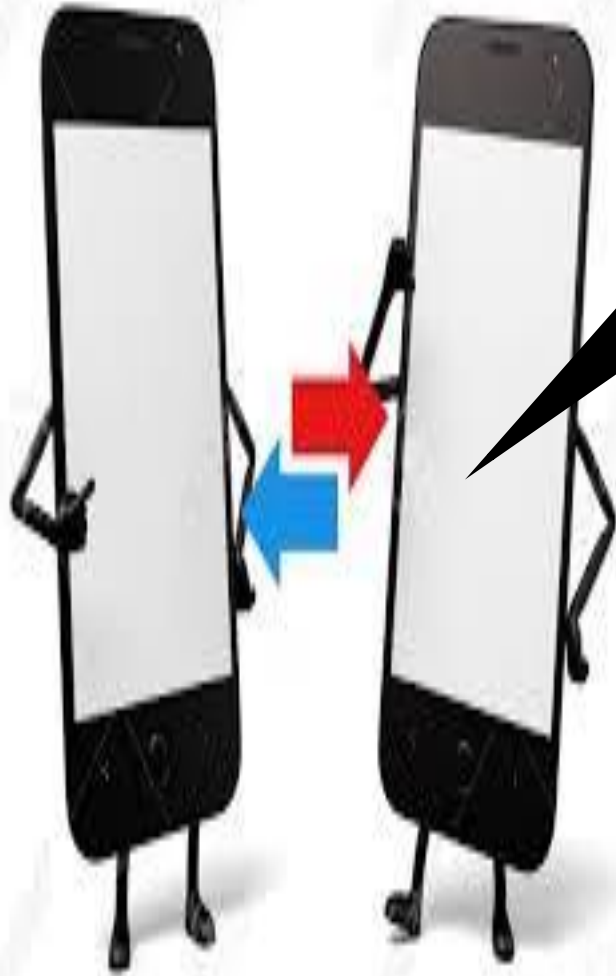


Pobres criaturas, con una madre así!!!



¿Así como?

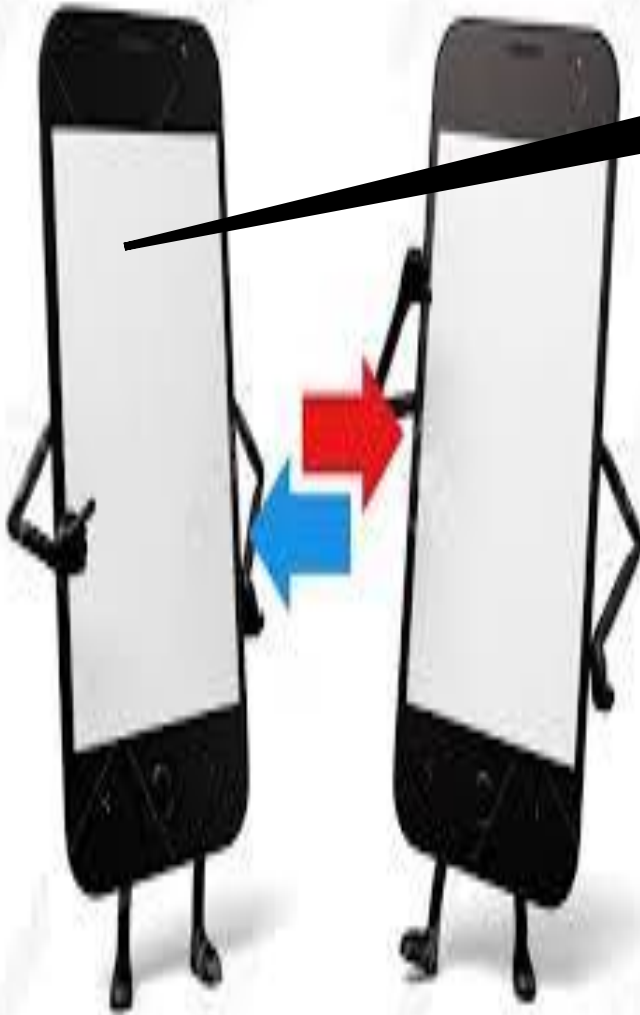


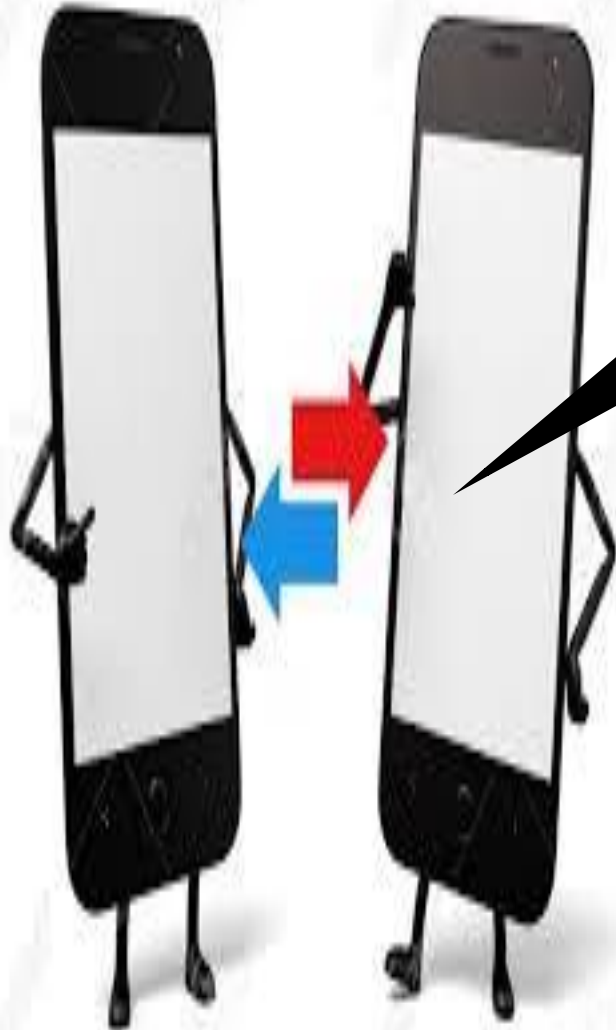


Con pajaritos en la cabeza,
por eso te dejó tu marido!!!



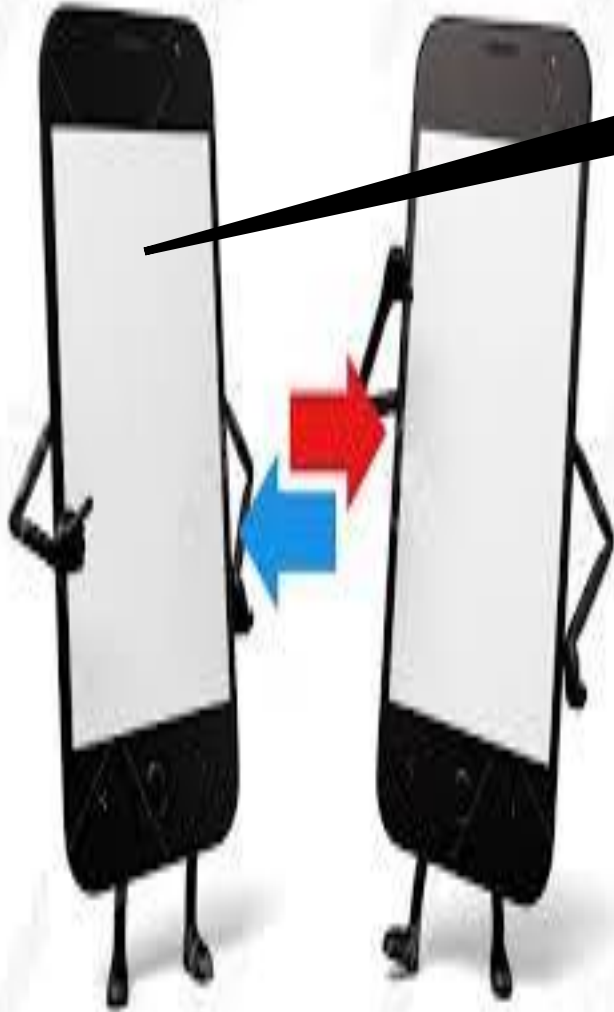
!!!Basta!!!

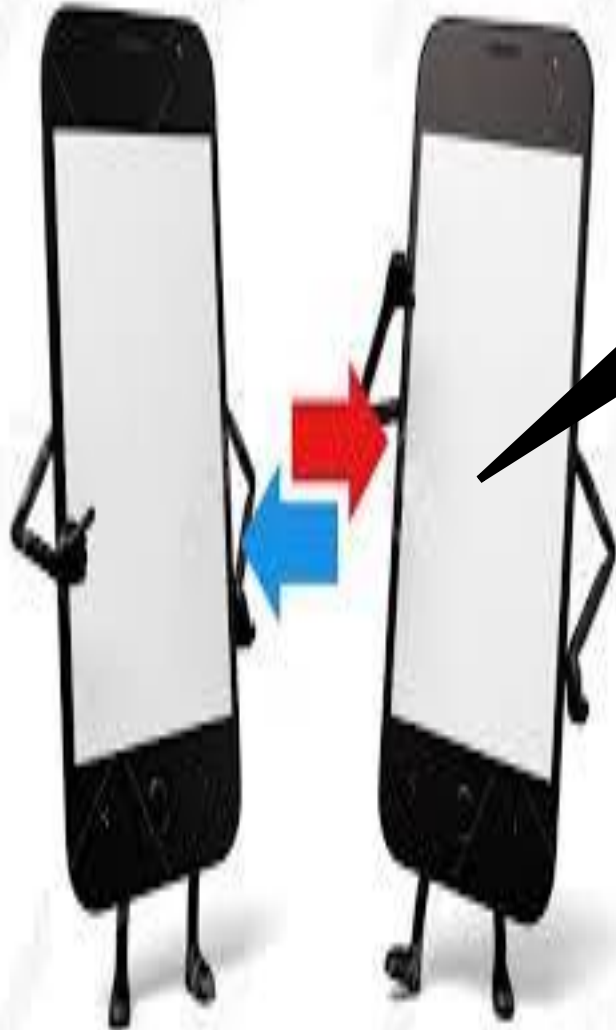




Y más encima me gritas,
seguramente a ese vago con el
que sales también le gritas???!..

Ahora te preocupa el vago??.

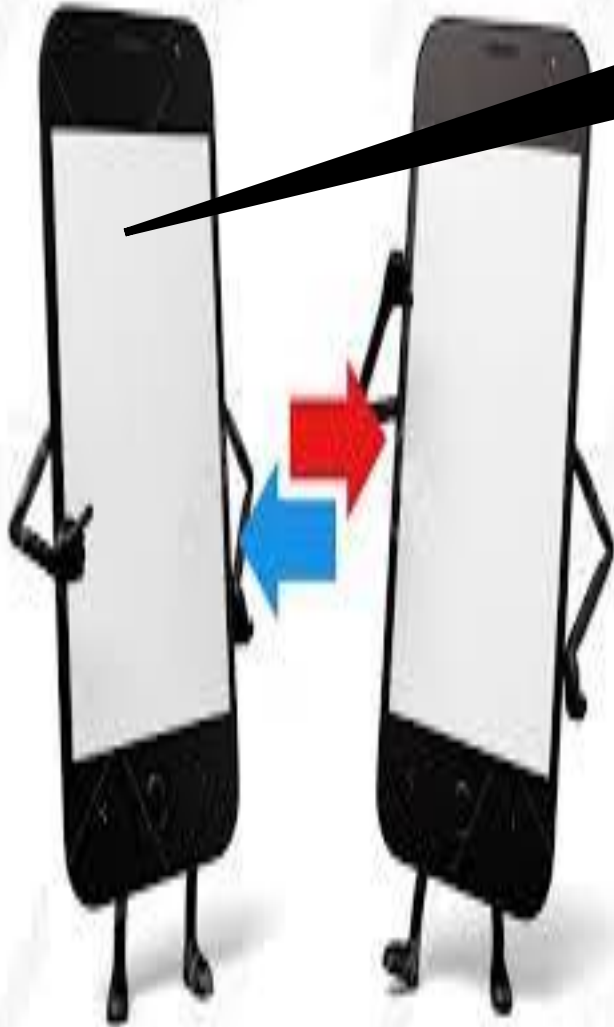


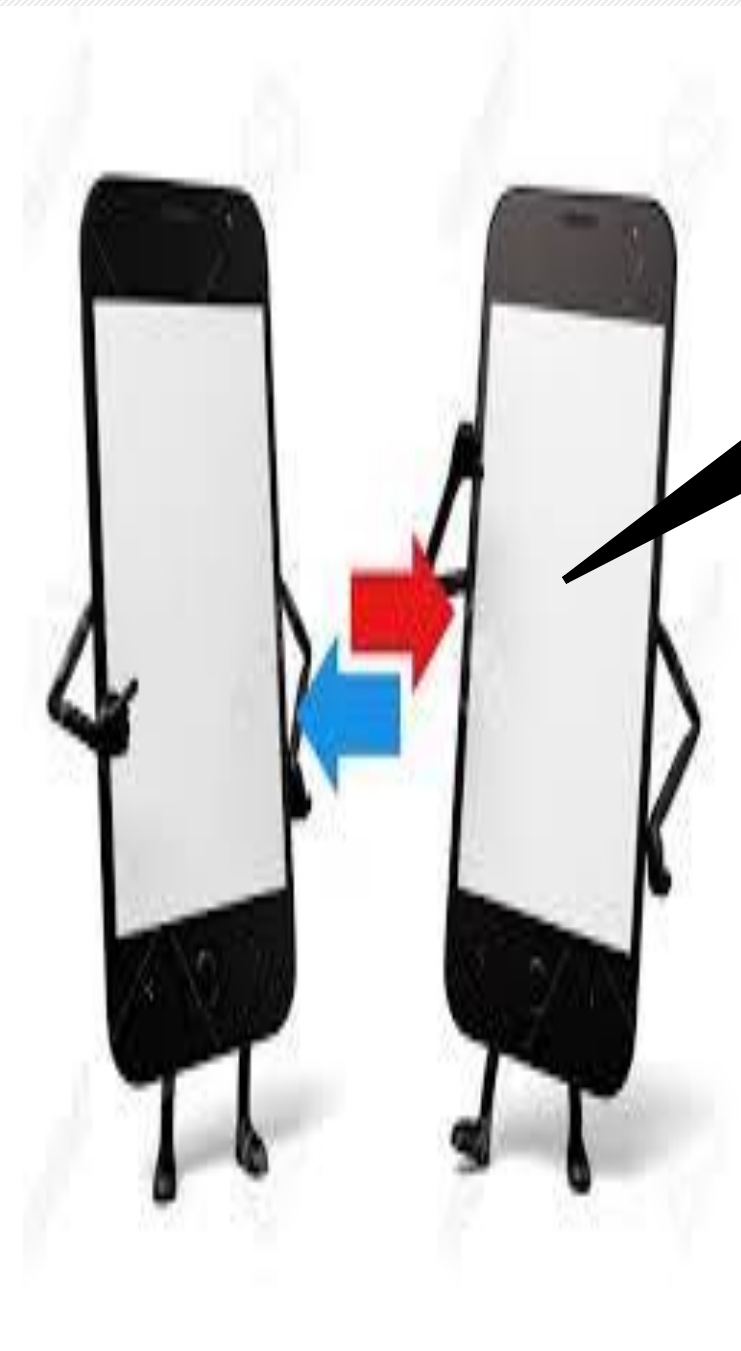


¿Viste que es un vago? Yo me di cuenta de inmediato.



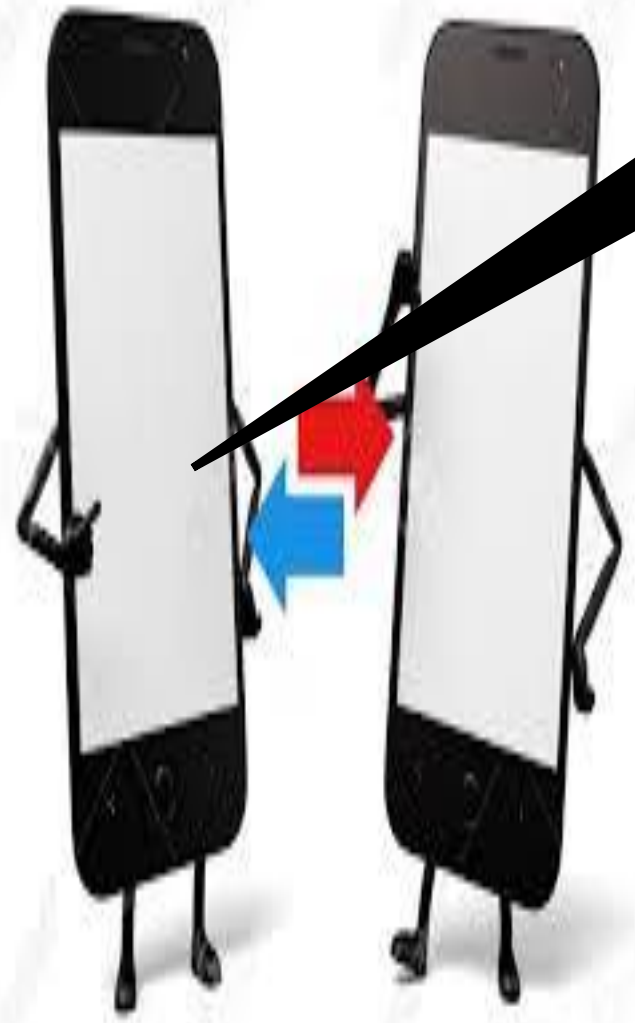
Ya...!!!
mejor te corto!!!





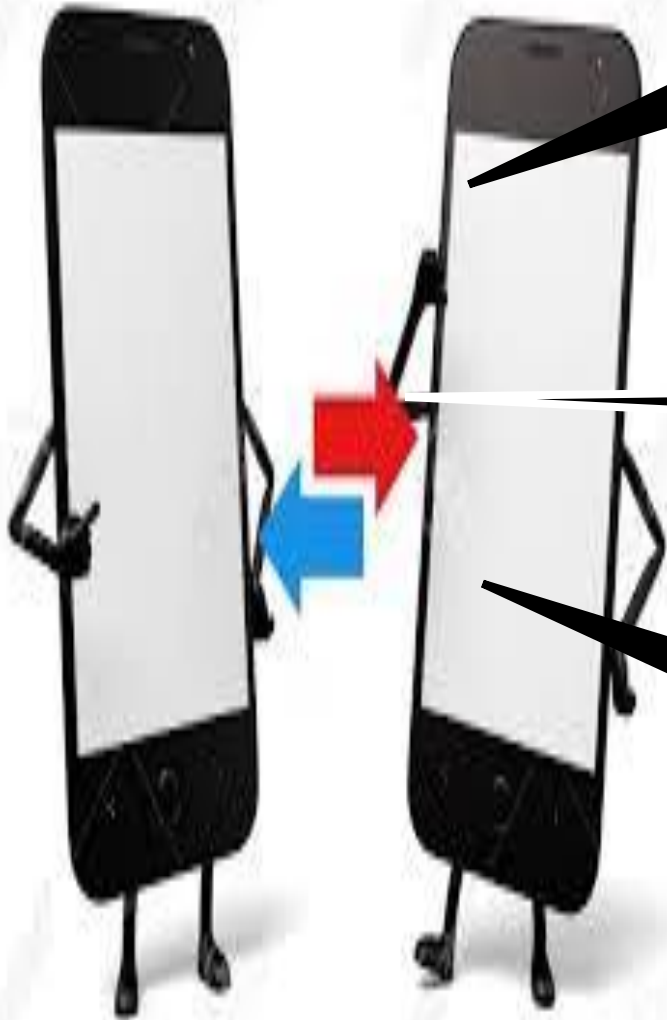
Espera, no cortes,
¿a que hora me traes los
niños?





No te los voy a llevar...
porque no voy a salir!!!

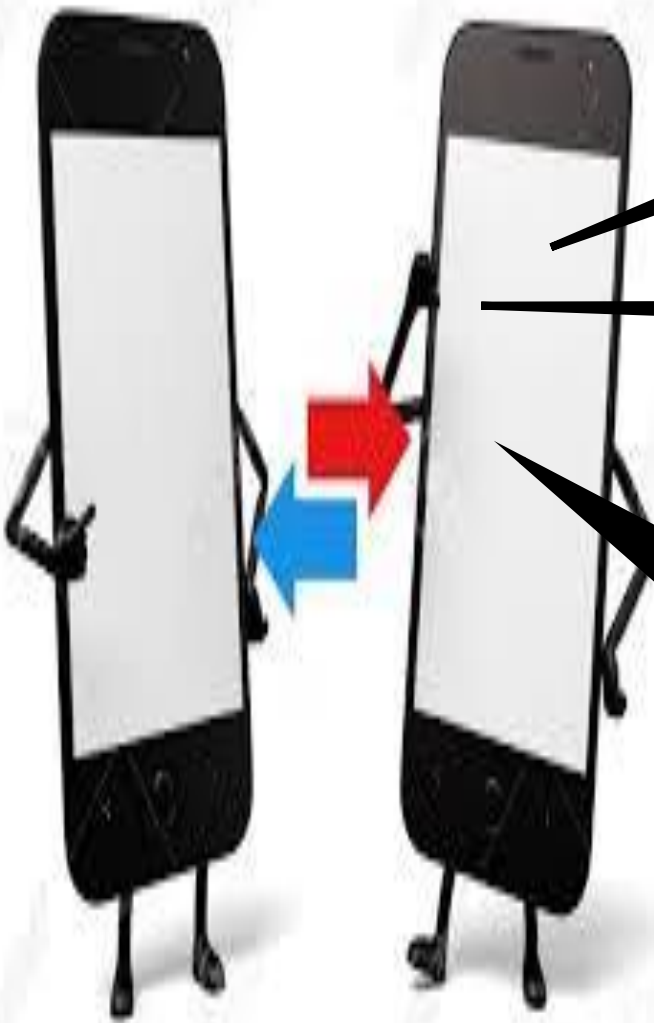




Pero, cómo... si no sales nunca...

¿como piensas rehacer tu vida?

¿o pretendes quedarte sola el resto de la vida?



Aló...

¿Aló???

Mas encima me
corta...cualquiera se desearia
tener una madre tan comprensiva
como yo...
Ese es el dolor de ser madre

Existen cuatro cosas en la vida que no se recuperan:

- 1. Una piedra, después de haber sido lanzada*
- 2. Una palabra, después de haber sido proferida*
- 3. Una oportunidad, después de haberla perdido*
- 4. El tiempo, después de haber pasado.*

Comunicación



El Verbo Comunicar viene de la voz latina “comunicare” que significa puesta o poner en común

COM = HABILIDAD

CARE = PUESTA A PONER EN COMÚN

Comunicación



Es el proceso por medio del cual intercambiamos pensamientos y sentimientos.



Es un proceso en el que intervienen dos o más personas.

•Se comunica algo continuamente

•Trasmite esa representación al exterior

• Representa esa realidad en su interior

• Percibe la realidad

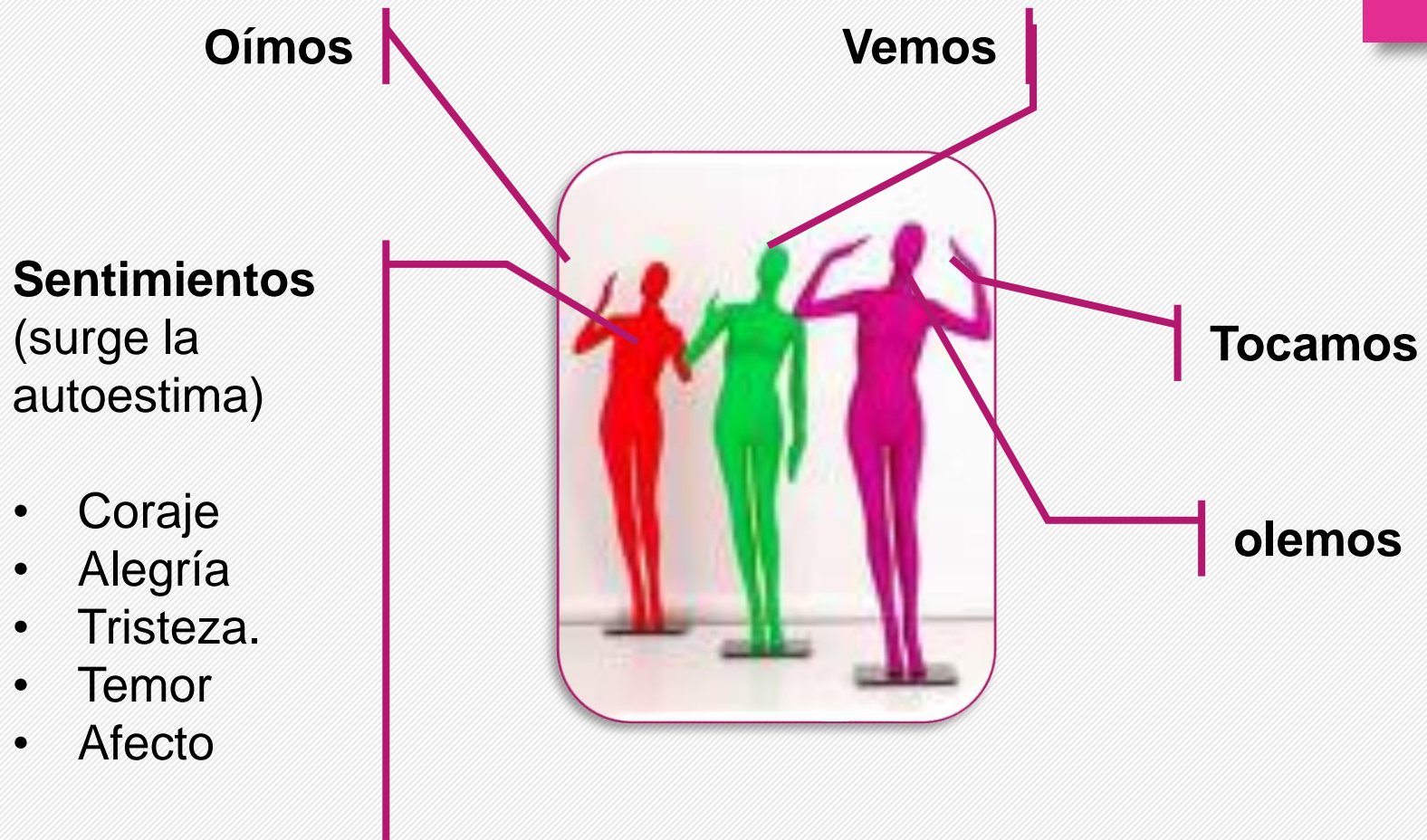


***Nuestra comunicación
es original***



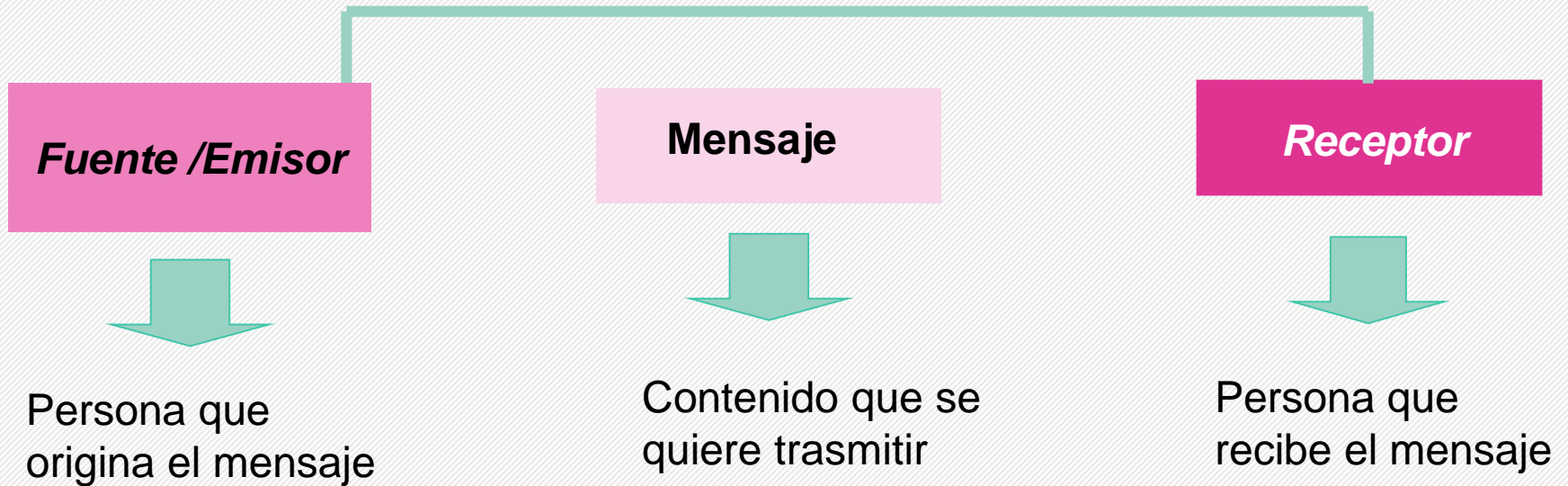
***La respuesta en cada
quien es diferente***

Asociamos Hechos con experiencias pasadas a través de:



Modelo de Comunicación

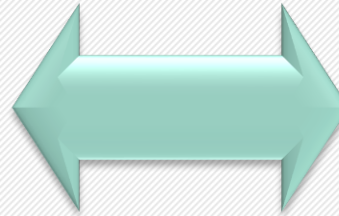
Retroalimentación = Mensaje que regresa el receptor a la fuente una vez captado el contenido. Oportunidad para verificarlo o bien aclararlo.



Proceso de Comunicación Integral

Representaciones internas:

(lo que vemos, lo que oímos, sentimos en la mente, lo que dialogamos con nosotros o pensamos).



Filtros

- Distorsión
- Generalización
- Eliminación



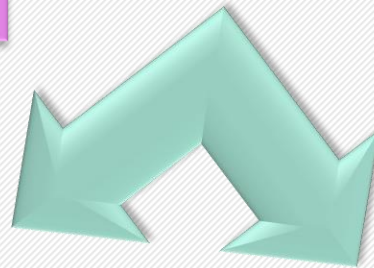
Estado:

Gozo, temor, seguridad, etc.



Fisiología:

Postura, Respiración.



Comportamiento:

Verbal: Palabras....

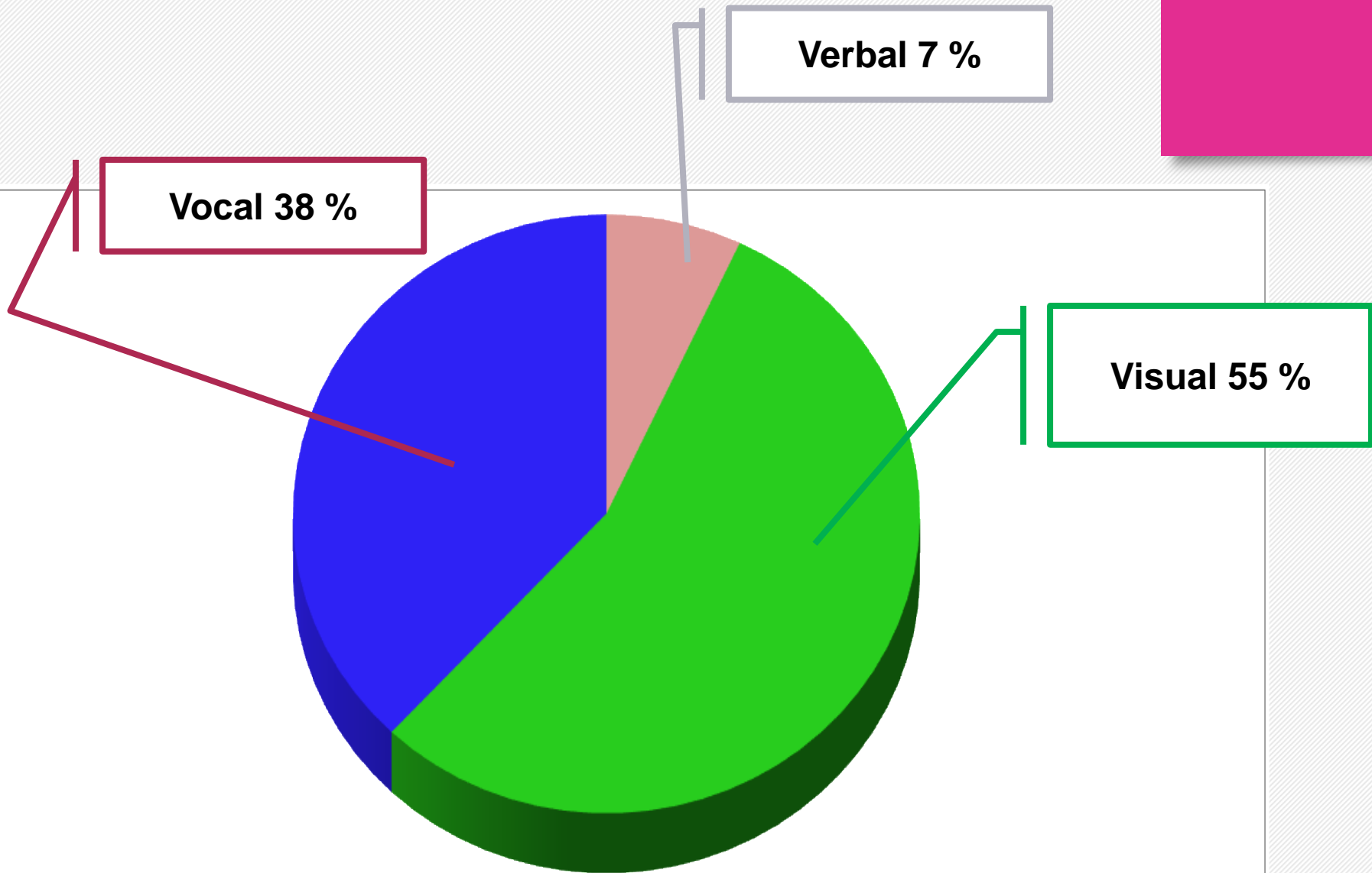
No Verbal Acciones,
respiración.



H
E
C
H
O
S

E
X
T
E
R
N
O
S

Transmisión





VERBAL : ESCRITA / ORAL

La comunicación es un proceso social permanente que integra múltiples modos de comportamiento como son:

- La palabra, el gesto,
- la mirada,
- la mímica
- el espacio interindividual.

La comunicación es un todo integrado.



NO VERBAL

La comunicación puede ser:



◆ Comunicación Intrapersonal:

Es el dialogo con uno mismo



◆ Comunicación Interpersonal.

Se da entre dos personas que están físicamente próximas.

Es una relación de intercambio por medio de la cual dos comparten su percepción de la realidad.




◆ Comunicación grupal:

Se refiere al proceso interactivo que ocurre entre un grupo de tres o mas personas que intercambian mensajes.

Niveles de Comunicación

Mayor responsabilidad



Nivel de Intimidad: Se refiere a la vivencia , al mundo interior el más difícil de comunicar. Donde dan lugar los sentimientos, emociones, valores, actitudes, etc.

Nivel Interior: Se refiere a la personalidad, supone algunas manifestaciones de la periferia de la intimidad.

Nivel Exterior: Com. Sobre el entorno, no implica ningún riesgo.

Nivel Neutro: De imagen social a imagen social; relaciones secundarias .

Elementos que Conforman el Proceso de Comunicación Humana



Representación



PERCIBE:

- Imagen
- Sonido
- Sentimientos

TRASMITE

- Gestos
- Palabras
- Voz: volumen, tono, ritmo
- Movimientos
- Postura
- Arreglo

Escucha



Escuchamos en 5 niveles:

ORADO:

No escuchamos en absoluto

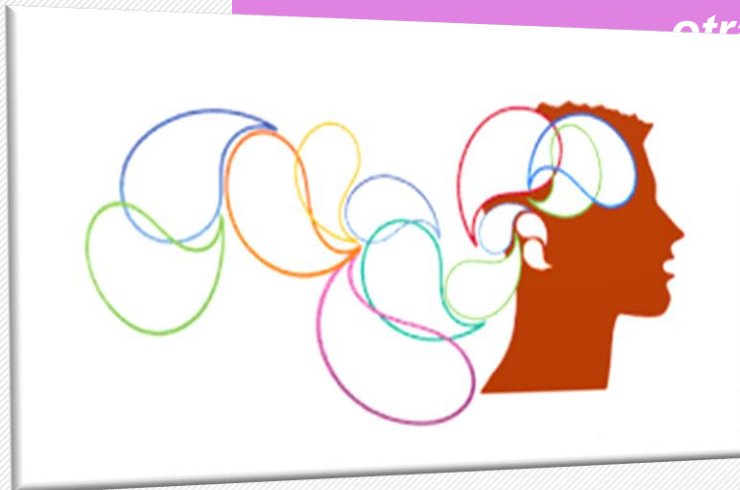
MIENDO:

Hacemos como que escuchamos

SELECCIONANDO:

Obviando sólo ciertas parte de la conversación.

nuestra energía en lo que dice la otra persona y como lo dice.



*dos, pero también con los ojos
ucha los sentimientos y los
conducta.*

Proxemia

El término proxémica se refiere al empleo y a la percepción que el ser humano hace de su espacio físico, de su intimidad personal y de cómo y con quién lo utiliza. Cuando se comunica

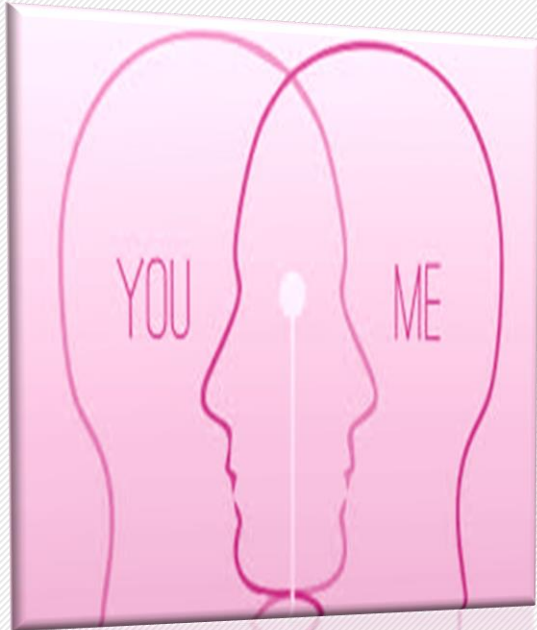


<https://drive.google.com/file/d/1xadgrYluPzg6PseVCN92Vp9ysCZRgztU/view?usp=sharing>

Video 2



Empatia:



Sentir dentro, sentir como si estuviéramos dentro del otro.

- Es una de las condiciones esenciales para una relación interpersonal.
- Sentir el mundo interno de otro como si fuera propio.
- Captar tanto los sentimientos como la conducta del otro.

Retroalimentación



- Entrada y salida del mensaje dentro del proceso de comunicación.
- Es la respuesta al mensaje que lanza.
- Es un dar y recibir.

La habilidad para dar y recibir retroalimentación es uno de los recursos más importantes para que una persona avance en su proceso de desarrollo individual y social.

Percepción



Es la habilidad de interpretar estímulos que nos llegan del exterior.

El ojo recibe, la mente percibe.

Elementos que intervienen en la percepción:

- Naturaleza del estímulo antecedentes o escenario
- Previa experiencias afines
- Sentimientos, actitudes, impulsos.

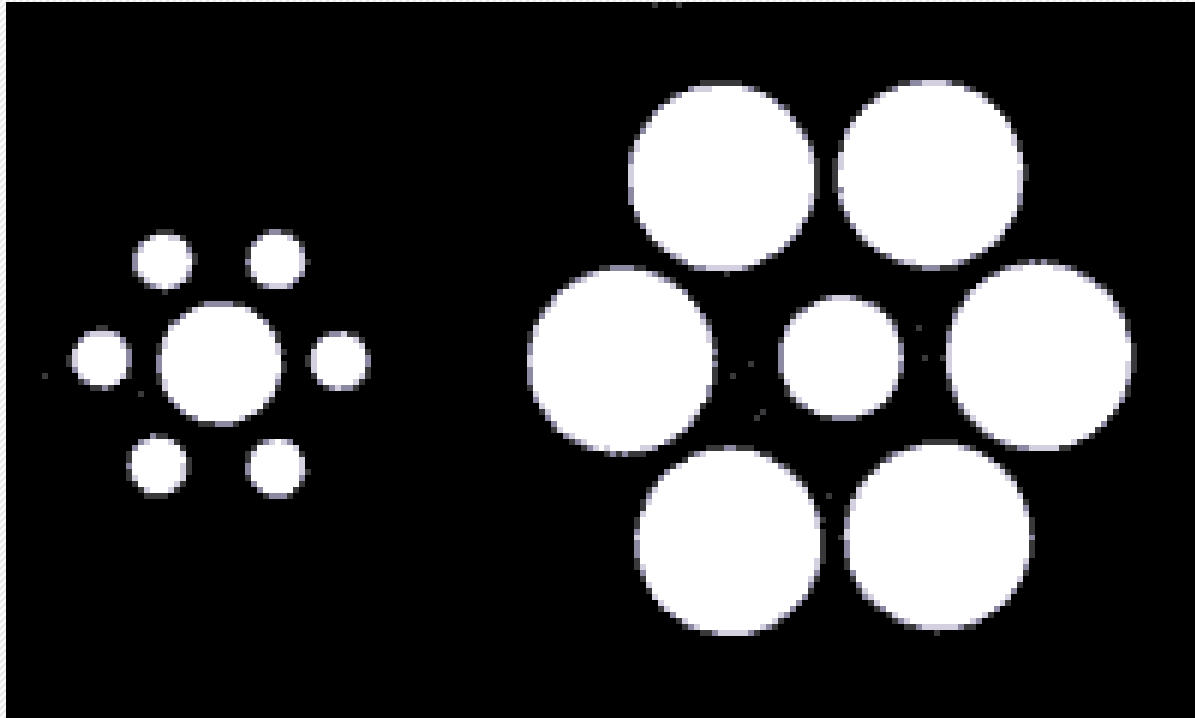
Que es lo que ve Ud?



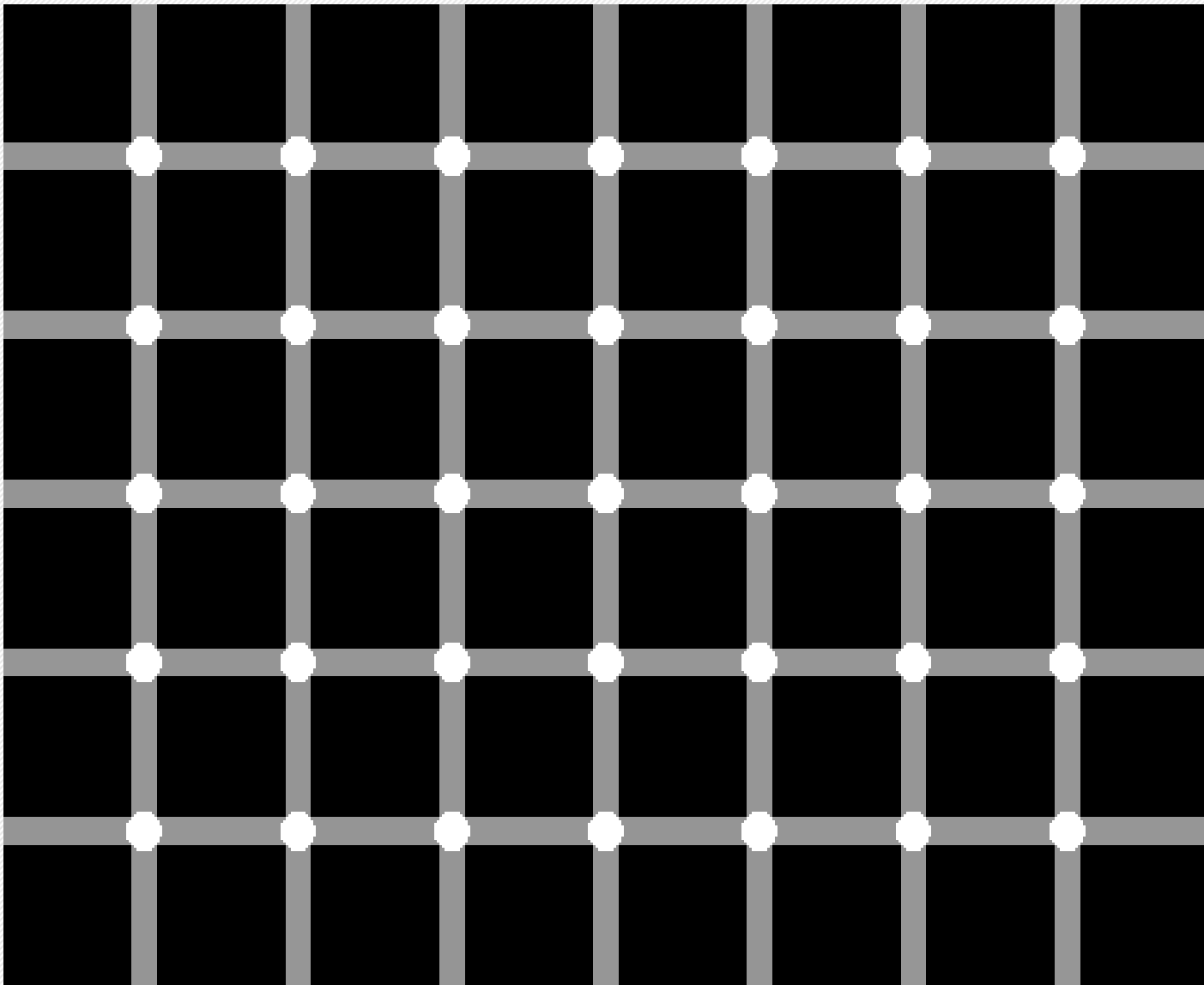
Hay una cara... y la palabra "Liar"



El círculo del centro a la izquierda es mas grande?



No, ambos son del mismo tamaño.



Cuente los puntos negros...



Ud. ve las tres caras ?



Sensación

Es el acto de captación de un estímulo por un órgano sensorio.



Estímulo: Cualquier cambio mecánico, físico o químico que afecta a un órgano sensorio

Sensación: Datos que llegan a través de los sentidos veo, huelo, toco, pruebo

Interpretación: Dar significado a los datos recibidos por los sentidos a través de experiencias y la historia particular.

Sentimiento: Respuesta emocional o afectiva de los datos sensibles recibidos y significado que se le da.

Intención: Se refiere a lo que una persona quiere lograr o hacer en una situación dada. (acercarse, alejarse, persuadir, lastimar, ser honesto, etc.)

Acción: Respuestas conductuales basadas en los datos recibidos por los sentidos, el significado asignado a los sentimientos e intenciones.

Comunicación NO VERBAL

Es la que expresa los verdaderos sentimientos

La comunicación no verbal nos expresa una serie de mensajes que la mayoría de las veces no podemos controlar.



Lenguaje Corporal



El Lenguaje corporal es el lenguaje del Inconsciente



Tu y yo - Consiente

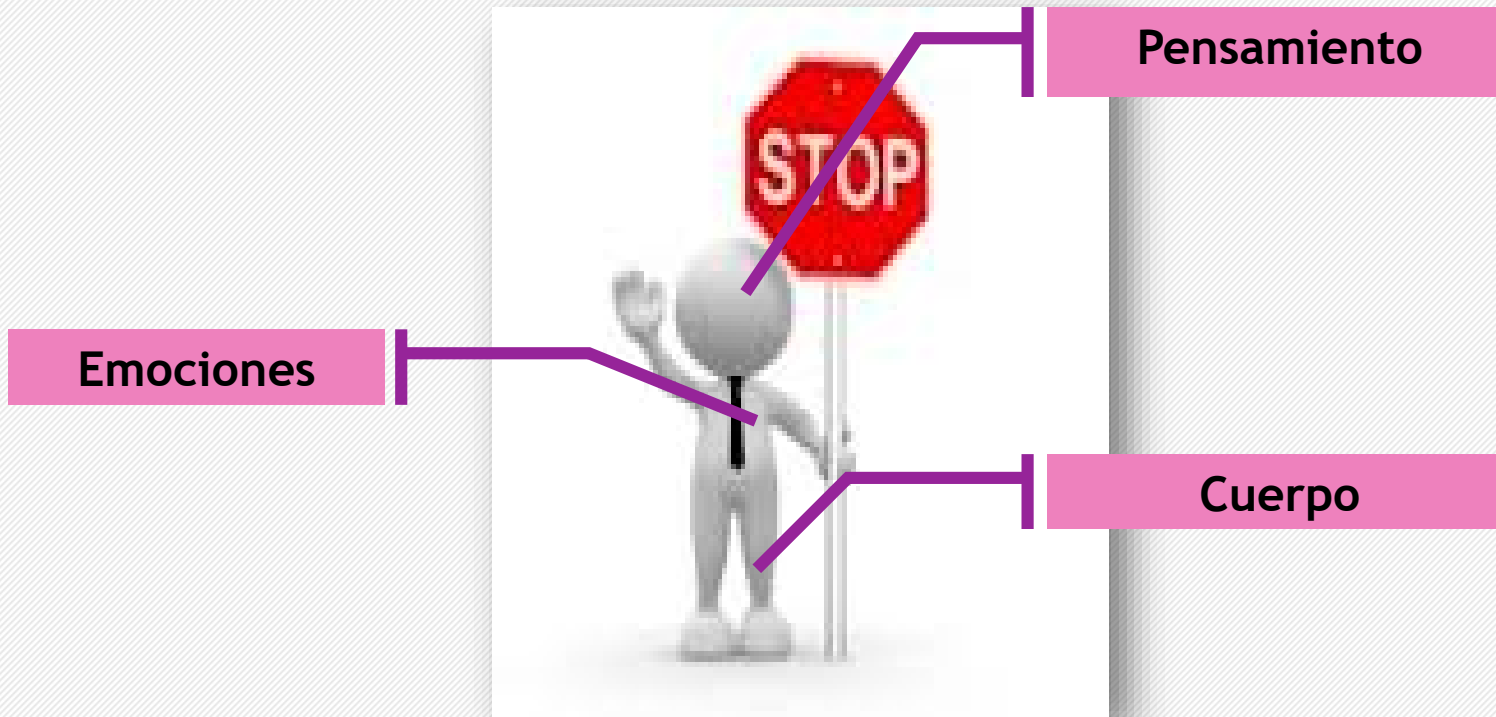
Tu y yo - Inconsciente

Disonancia en el proceso de comunicación

EL cuerpo alberga recuerdos y actúa de acuerdo a su memoria


Teoría del lenguaje corporal.-

Dice que el ser humano es la integración de:



Y tiene un vinculo con el inconsciente

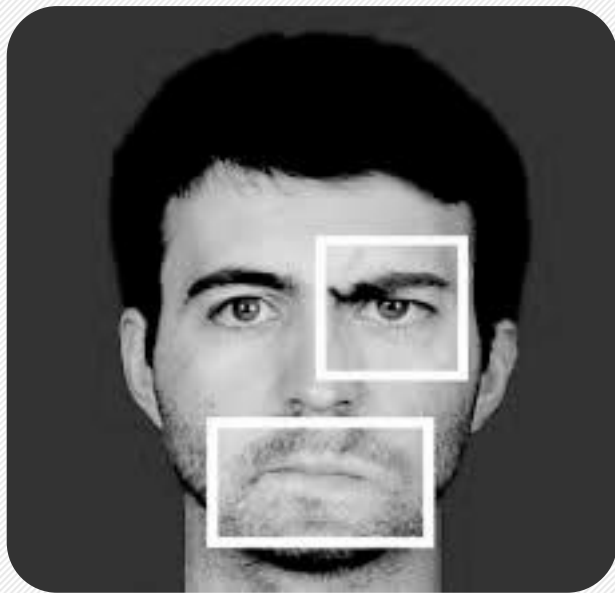
Zona Corporal

- 
1. Cara
 2. Hombros
 3. Tronco
 4. Brazos
 5. Manos
 6. Piernas
 7. Pies

1. Imagen Pública
2. Carga/ Responsabilidad
3. Seguridad
4. Emociones
5. Comunicación
6. Imágenes paternas
7. Adaptación

Expresiones faciales = Sonrisa/ alegría, ceño fruncido/ enojo, etc.





Movimientos con las manos (ademanos)





Postura corporal.-

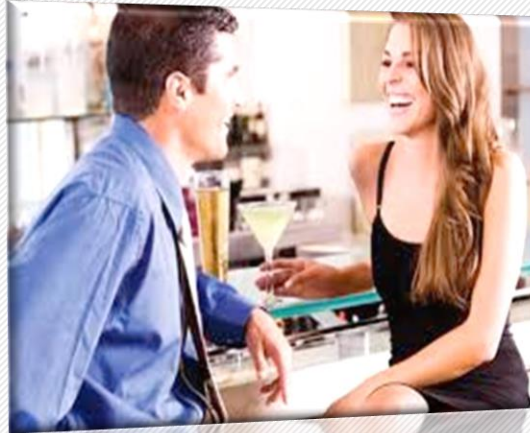
Puede reflejar motivaciones internas, estados de ánimo y diversas actitudes a través de la manera de caminar, pararse y sentarse. Manifiesta si la persona esta alerta, asustada, feliz, etc.





- Tono de voz Cambio de tono o intensidad al emitir un mensaje verbal.
- Matiz de la piel rubor o palidez ante un conflicto
- Espacio físico Proxemia





1AqUu8KR8O82R1wmXV
Ydv4Lk5r-aF0MXZ

Lenguaje No Verbal



Video 3



CUANDO EL
CUERPO HABLA
NO MIENTE

file

Lenguaje No Verbal



Video 4



Asertividad

Asertividad ➡ **Asevere** - **Asertum** = **afirmar** ➡ **calidad**

Aserción ➡ **es el acto que procede de la asertividad**

Significa la afirmación de la propia personalidad, confianza en sí mismo, autoestima, aplomo, fe en el triunfo y una comunicación segura y eficiente.

- Es un proceso no un estado permanente
- Nos permite actuar de manera que aumenta la propia autoestima



Necesito de alguien, que me mire a los ojos
cuándo hablo. Que escuche mis tristezas y
desiertos con paciencia y aún cuándo no
comprenda, respete mis sentimientos

(Charles Chaplin)

akifrases.com

Persona Asertiva



- Necesidades Básicas
- Desarrollo de la
- Capacidad:
- Comunicación
- Escuchar
- Información
- Capacidad de dar
- recibir
- Retroalimentación

- **Conoce sus:**
necesidades, valores,
deseos y de los demás.
- **Su Comunicación es:**
Clara, directa, honesta
- **Fija sus metas propias:**
Corto, mediano y largo
plazo
- **Es Congruente:** Piensa,
dice, hace y siente en
una misma línea

Asertividad



Video 6

Desarrollo de Habilidades para una Comunicación Efectiva.

SI PUDIÉRAMOS MIRAR
EN EL CORAZÓN DEL OTRO
Y ENTENDER LOS
DESAFÍOS A LOS QUE
CADA UNO DE NOSOTROS
SE ENFRENTA A DIARIO.
CREO QUE NOS TRATARÍAMOS
LOS UNOS A LOS OTROS CON
MÁS GENTILEZA, PACIENCIA,
TOLERANCIA Y CUIDADO.
Piensa Diferente.facebook

Rogers considera que para crear una atmósfera y una relación interpersonal que promuevan el cambio y el proceso de desarrollo del potencial humano es necesario vivenciar :

- ✓ **El Escucha Empática**
- ✓ **La Comprensión Empática**
- ✓ **La Aceptación Positiva**
- ✓ **La Congruencia.**

Conceptos para una Comunicación Asertiva

ASERTIVIDAD =

Me respeto
+

Te respeto

https://drive.google.com/file/d/1ElgqSHGWSxrtpP_p803olWFTHKsxl1v/view?usp=sharing

Comunicación Asertiva 5 pasos



Video

Empatía = Escucha Activa



4 etapas de desarrollo para la escucha Empática:

- 1.- La menos efectiva, es imitar el contenido, repetir palabras
- 2.- Decirle al "Otro" en mis palabras lo que me dijo.
- 3.- Reflejar sentimientos
- 4.- Parafrasear el contenido y reflejar sentimientos



- Escuchar con los oídos, con los ojos y el corazón.
- Se escuchan los sentimientos y los significados.
- Se escucha la Conducta: Hemisferio Derecho (intuimos, percibimos sentimientos) Hemisferio Izquierdo (Analizamos Razonamos)
- Nos centramos en la recepción de las comunicaciones profundas del alma humana.
- Abordar la realidad del otro.
- Algunas de las necesidades básicas del ser humano son: ser comprendido, afirmado, valorado y apreciado.



La Comprensión



Requiere consideración, tomar en cuenta al otro

BENEFICIOS:

- Se abren puertas para soluciones creativas
- Aprovecha las diferentes percepciones para abordar conflictos y cooperar para emerger con soluciones ganar-ganar.
- Expones tus ideas con claridad y consigues la

Un mundo mejor nace sobre la base de la fe y la comprensión.

(Douglas MacArthur)

Aceptación



- Recepción cálida y libre de cada uno de los elementos que constituyen la experiencia del otro
- Acoger a la persona como es realmente en ese momento preciso de su procesos.
- Aceptación de sus sentimientos + o - , de su forma de ser, deseos y necesidades.
- Recibir o acoger al individuo con todas sus características, limitaciones, realidades y cambios.



Es la capacidad de interpretar los estímulos que nos llegan del exterior.

- “Genuinidad”, “autenticidad”, Saber aceptar la complejidad de los propios sentimientos sin temor.
- Es el valor de ser uno mismo y presentarse ante el otro como uno es.
- La congruencia es una actitud de búsqueda continua del crecimiento y de la integración.

Retroalimentación



La habilidad para dar y recibir retroalimentación es uno de los recursos más importantes para que una persona avance en su proceso de desarrollo individual y social.

La retroalimentación nos abre la posibilidad de vernos a nosotros mismos como lo hacen los demás y también permite dar a otros nuestra visión acerca de ellos.

Algunos de los principales aspectos de la retroalimentación son:



- 1.- Solo se retroalimenta a una persona cuando se le da información útil que le sirva para mejoras.
- 2.- Al ser descriptivo evita que el otro reaccione defensivamente. En la retroalimentación es importante evitar los juicios de valor.
- 3.- No es conveniente interpretar la conducta de la otra persona.
- 4.- No basta con ser sincero se requiere tacto, claridad y concreción
- 5.- Hay que aprovechar la retroalimentación para crecer interiormente.
- 6.- Debe ser solicitada, objetiva, directa, específica comprobada.

Canales de Percepción



Canales de Representación



Nuestro cuerpo tiene 5 formas de recibir información del exterior: los 5 sentidos y es a través de éstos que creamos nuestro mundo a partir de la información que nos permiten obtener.

Nuestro sistema neurológico y nuestra habilidad para el lenguaje construyen nuestros modelos del mundo, sólo 3 de nuestros 5 sentidos son los que podemos utilizar como canales para enviar información, la PNL establece que el ser humano tiene 3 grandes sistemas para representar la información: visual, auditivo y kinestésico

Sistemas de Representación



Visual



Auditivo



Kinestésico



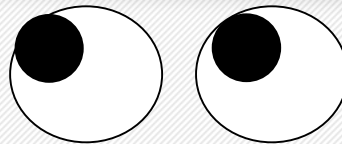
ESTILOS DE APRENDIZAJE



Nuestros sistemas de representación se desarrollan más cuanto más los utilizamos, por ello, si utilizamos más un sistema los otros se desarrollan menos, lo que nos lleva a que cada persona tiene preferencia por un sistema u otro en función del que más ha desarrollado.

Visual

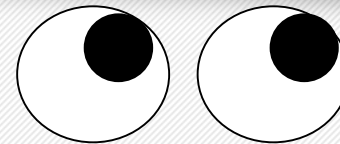
Imágenes



Construyendo

Derecha

Crea



Recordando

Izquierda

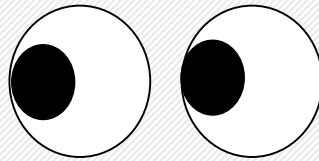
Recuerda

Visuales



Auditivo

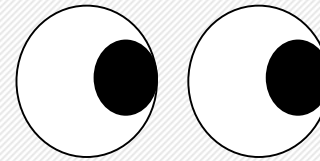
Auditivos



Construyendo

Derecha

Crea



Recordando

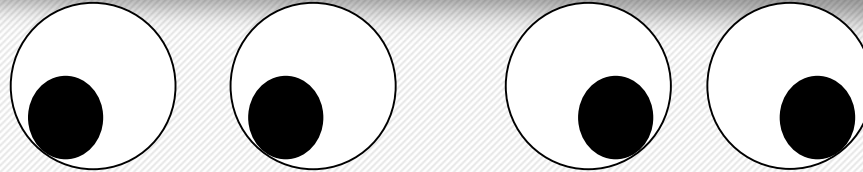
Izquierda

Recuerda

Sonidos



Kinestésico



Sinestesia
Sentimientos y
sensaciones
corporales

Construyendo

Derecha

Sensaciones

Recordado

Izquierda

Diálogo Interno

Digital
Auditivo
Dialogo
Interno



Conductas de las Tres Modalidades

VISUAL	AUDITIVA	KINESTÉSICA
Observador	Habla para sí mismo	Se acerca mucho a las personas y las toca
Memoriza viendo imágenes	Memoriza paso a paso procedimiento de secuencia.	Memoriza a través del movimiento
Palabras relacionadas con ver, mirar, observar	Patrones rítmicos cuando habla	Orientado físicamente
Orientado a la apariencia	Aprende escuchando	Aprende haciendo
Ordenado y Limpio	Repite lo que le dicen	Responde a las recompensas físicas
Organizado	Puede igualar con tono y timbre	Se mueve mucho
Prefiere leer a que le lean	Mueve los labios y dice palabras cuando lee	Señala con el dedo cuando lee
Buena ortografía	Facilidad para las lenguas	Responde físicamente
Problemas para recordar instrucciones verbales	Le gusta la música	Grandes reacciones físicas
Divaga con mucha información Verbal	Dificultades para las matemáticas y escritura	Gran desarrollo muscular
Los ruidos lo distraen poco	Fácilmente distraído	Gesticula demasiado.

connect listen
mirror
identify respect
rapport relate
explain **build**

explain build

RAPPORT



Rapport del Francés contacto; implica:

- Habilidad para reflejar
- Manejo de los lenguajes
- Proceso de Escucha Activa
- Poner todos los sentidos para escuchar

Empatía: Hacer sentir a la persona que se esta

- escuchando
- Capacidad de identificar (me) de acuerdo a mis experiencias con lo que le ocurre al otro.
- Comprender y colocarse en lugar del otro.



Rapport



Video 12

Como Establecer Rapport:



- **La Postura**

Posición del cuerpo, piernas y pies distribución del peso
Posición de Brazos, manos y dedos

- **La Expresión:**

Dirección de la mirada, movimientos oculares

- **La Respiración:**

Ritmo de respiración origen de la respiración (Abdomen, pecho o estómago)

- **Los Movimientos:**

Todo el mundo posee un ritmo que le caracteriza, una firma rítmica; se amoldan y emulan ese ritmo ya sea rápido, regular, lento o tranquilo

- **La Voz:**

Volumen, ritmo, tipo de palabras utilizadas, entonación

FORTALEZAS DEL EMPRENDEDOR (UEA Optativa para CYAD)

Tareas por Unidad

**Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco
División de Ciencias y Artes para el Diseño
Procesos y Técnicas de Realización**

Mtra. María de los Milagros Fuentes Villasante

UNIDADES:

INTRODUCCION

¿Cuáles consideras que son tus fortalezas y debilidades?

Fortalezas	Áreas de Oportunidad (Debilidades)
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Lectura 1

- El libro “Un Seminario en la Jungla”, Autor: Boris Von Smercek (Apoyo a la Unidad I)

Pregunta.

- ¿Con que animalito te identificas y con cuál No? ¿ Por qué?

Objetivo:

- Empezar a descubrir las Fortalezas y las áreas de oportunidad. Entrega _____

UNIDAD I EL Perfil de un Emprendedor (sus fortalezas)

- ¿Qué me deja la Unidad?
- Reflexión del Jurgen Karlc (Video Visto en Clase) “Be, To, Do” Entrega la siguiente clase
- Entrega de “Un seminario en la Jungla”

Lectura 2

- “La semilla” autor Jon Gordon / Ed. Empresa Activa Apoyo a la Unidad IV ¿Qué me dejo la Letura?

- **Objetivo.**
La búsqueda de propósito de vida.
- Fecha de entrega_____

UNIDAD II Resiliencia

- ¿Qué me deja la Unidad?
- ¿Te consideras resiliente ante las adversidades que se te presentan?

Lectura 3

:

- **“El Caballero de la Armadura Oxidada “** Robert Fisher/ Ed Obelisco “ (apoyo a la Unidad V) ¿Qué me dejó la Letura?
- **Objetivo:**
Entender el proceso de cambio.
- Fecha de entrega_____

UNIDAD III Las Relaciones Humanas y Los Valores

- ¿Qué me deja la Unidad?
- ¿Bajo que esquema de valores te manejas en tus Relaciones?

Lectura 4

- **Re – Inventate Hernán** Herrera/Daniel Brow Ed. Empresa Activa (Apoyo a la Unidad VI) ¿Qué me dejó la Letura?
- ¿En que te toco la lectura ? Apoyo a la Unidad
- **Objetivo**
Re inventarse a traves de darse cuenta de la importancia de la Autoestima.
- Fecha de entrega_____

UNIDAD IV

El Desarrollo Humano

- ¿Qué me deja la Unidad?
- Reflexión del cuento “El Buscador” Jorge Bucay
- **Entrega:** Lectura de “La Semilla”

Lectura 5

- La Buena Suerte” Fernando Trias /Alex Rovira /Ed. Empresa Activa Apoyo (Unidad VII) ¿Qué me dejo la Letura?
- **Objetivo** Reflexionar sobre las actitudes que llevan a logros o al fracaso.
- **Entrega** _____

UNIDAD V El Autoconocimiento en el Darse Cuenta en el Aquí y Ahora para Ser Emprendedor.

- ¿Qué me deja la Unidad?
- “ El yo Observador” Antony Mello
- **Entrega,** Lectura “El Caballero de la Armadura Oxidada “

Lectura 6:

- **“Los Cuatro Acuerdos”** Dr. Ed. Miguel Ruiz Ed. Urano ¿Qué me dejo la Letura?(Apoyo a la Unidad VIII)
- **Objetivo:**
Entender la importancia de estos 4 acuerdos en la comunicación asertiva (Eficaz)
- **Fecha de entrega** _____

UNIDAD VI La Conducta Humana y La Autoestima

- ¿Qué me deja la Unidad?
- ¿Te has Preguntado que tanto te amas y como te los demuestras?
- Entrega Lectura “Re Invéntate”

UNIDAD VII La Actitud y las Creencias Motor del Cambio para el Emprendimiento

- ¿Qué me dejo la Unidad?
- Reflexión del cuento del “El Elefante” de Jorge Bucay
- ¿Qué actitud tomas ante las adversidades?
- Has una Lista de tus creencias limitantes y las que te impulsan
- Entrega de la Lectura “La Buena Suerte”

Lectura 7

- “La Paradoja” James G. Hunter Ed. Empresa Activa
¿Qué me dejo la Letura?(Apoyo a la Unidad IX)

UNIDAD VIII Comunicacion Asertiva (Eficaz)

- ¿Qué me de la Unidad?
- Analizar la película Reflexión del “Sueño del Caracol” con los conceptos visto en clase.
- Entrega de la Lectura “Los 4 Acuerdos”

UNIDAD IX Liderazgo y Negociación

- ¿Qué me de la Unidad?
- Buscar en youtube una conferencia de un emprendedor
Sugerencia:
 - Marío Alonso Puig
 - Ramón Saimson
 - Erick Carbera
 - Jurguen Karl
 - Carlos Kasuga

Fortalezas del Emprendedor

El Desarrollo Humano

UNIDAD IV

Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco
División de Ciencias y Artes para el Diseño
Procesos y Técnicas de Realización

Prof. Mtra. Milagros Fuentes Villasante

¿Qué busca el **DESARROLLO HUMANO** en esta nueva era?



Se le considera un esfuerzo deliberado de aprovechar cabalmente los recursos potenciales de la persona y aumentar su capacidad de adaptación a los cambios y circunstancias que afectan su vida.

- Logre un equilibrio entre tecnología y humanismo.
- Se acepte a si mismo y a los demás.
- Aclare sus objetivos y cuestione sus metas.
- Se responsabilice de su destino.
- Se abra a la colaboración y a la empatía.

Propósitos del Desarrollo Humano

- Que se conozca a sí mismo.

“ Necesito

- Sepa sus recursos y limitaciones.

- Que profundice en el conocimiento de su núcleo familiar y de su ambiente laboral.

vivir,

no que la vida

- Que revise las actitudes que le dan sentido a su vida.

- Que conozca los cambios que se afirman y congruencia a su relación familiar, laboral y social.

me viva ”



El SER que se desarrolla y actualiza su potencial como un proceso vital en el que tiene la capacidad de decidir si lo hace consciente o inconsciente.

Tu Verdad **view Mario Alonso Puig**



Video 2

SER HUMANO INTEGRAL

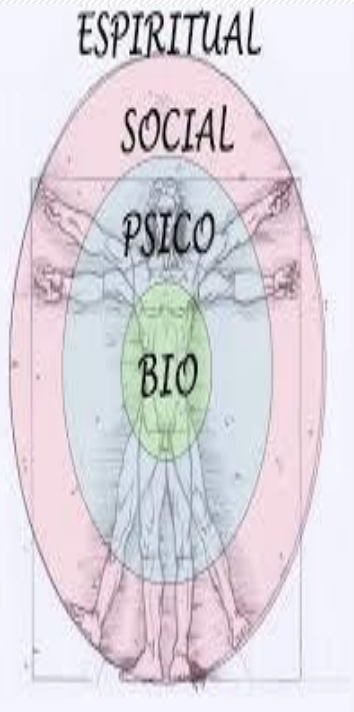


Es el **SER** que vive en equilibrio, en el **Aquí y Ahora** que entiende, y comprende que el poder esta en él, porque cree en él.

Es el **SER** que se compromete con sus sueños, que domina el miedo, que cambia sus creencias limitadoras, en un **Darse Cuenta** que es empático, agradecido y humilde.

Es el **SER** que busca su **Autoconocimiento** y mantiene unas buenas **Relaciones Humanas**.

EL SER BIOPSIKOSOCIAL MENTE/ESPIRITU



El ser biopsicosocial es el yo integral, la reunión de todas sus partes lo que se ES y se TIENE cargadas de energía que se manifiestan en las actuaciones.

Somos energía contenida en un cuerpo

EI YO BIO-PSICO-SOCIAL-MENTE /ESPIRITU

https://drive.google.com/file/d/1mcLquNGCrjCZwD6oVfi8WzwPlp_jdtNU/view?usp=sharing



***SOMOS UN TODO
SOMOS UN SISTEMA***

YO Físico



ENERGIA

- Órganos
- Sistemas
- Moléculas
- Átomos

NECESIDADES

- Alimento
- Techo
- Abrigo
- Conservación

MANIFESTACIONES

- Los 5 sentidos
- Funciones sensaciones
- Corporales

CAPACIDADES

- Armonía
- Flexibilidad
- Actividad
- Procreación
- Contacto de recuperación
- Contacto con la realidad



YO psíquico

EMOTIVIDAD



ENERGIA

- Alegría
- Tristeza
- Miedo
- Coraje
- Ternura

MANIFESTACIONES

- Sentimientos
- Estados de ánimo

NECESIDADES

- Aceptación
- Motivación
- Comunicación
- Identificación

CAPACIDADES

- Relaciones afectivas con uno mismo y con los demás

YO Social



MANIFESTACIONES

- Relaciones con los demás

NECESIDADES

- Atención
- Aceptación
- Afecto
- Comunicación
- Pertenencia
- Trabajar

CAPACIDADES

- Amar
- Compartir
- Ayudar
- Agrupar
- Descubrir

MENTE



ENERGÍA

Cerebro

NECESIDADES

Estímulo
Información
Educación
Desarrollo de talentos

MANIFESTACIONES

- Percepción
- Intuición
- Inteligencia
- Razón
- Voluntad
- Autocontrol

CAPACIDADES

- Aprender
- Analizar
- Sintetizar
- Conceptualizar
- Memorizar
- Olvidar
- Recordar
- Fantasear
- Imaginar
- Razonar

ESPIRUTÚ



Puede asociarse la espiritualidad a una búsqueda del sentido de la vida que trasciende lo mundano.

ES LA PARTE DEL SER HUMANO donde se hace conciencia, se domina a la mente/ego y se pueden hacer los cambios en un DARSE CUENTA en el AQUÍ Y AHORA.

Saber manejar nuestra energía.

El YO integral

(Bio-Psico-Social
MENTE Y ESPIRITÚ)

MANIFESTACIONES REACCIONES NECESIDADES

1.- Yo Físico

2.- Yo Psíquico

HABILIDADES *Es la parte que lleva al hombre a conocerse a través de estados de emociones.*

Desarrollarlas

Somos una unidad total

Manejarlas

3.- Yo Social

La mente tiene todos los talentos , es necesario desarrollarlos y estar conscientes de ellos para poder manejarlos positivamente.

El Espíritu es el “YO PROFUNDO”, él núcleo de la identidad la parte más interna.



sharing

Desarrollo Humano



Video 4

usp

Las etapa prenatal es la Materia Prima del Desarrollo Humanoano



Video 1

La **SEGURIDAD** en el **SER HUMANO**



Inicia al nacer en esta fase biológica de buscar contacto físico para buscar protección y esto se asocia a la forma en que nacemos, se trae en la mente el recuerdo del vientre materno.

El niño busca el contacto con la madre por miedo y por sentir seguridad.

Seguridad



- Viene de la integración de las figuras paternas.
- Es estar tranquilo en paz.
- Es una sensación física, se siente y se proyecta.
- Se cubre sobre los 21 años.





De 1 a 2 años se graban las imágenes paternas

Materna - Mujeres en la infancia

Paterna – Hombres en la infancia.

Son las que enseñan el mundo, de ellos se aprende.

Al recibir el niño imágenes ambivalentes, va generando miedos, dependencia y esto provoca sentimientos de inseguridad.

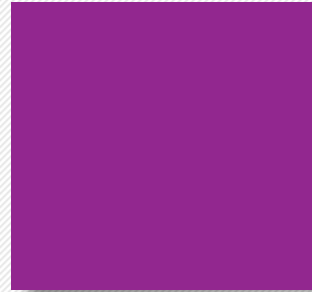


El proporcionarle seguridad al niño es darle confianza y calma.

Esto se completa a los 3 años.

De 3 a 4 años dependiendo como viva la perdida de ser bebe a pasar a ser niño se generara en el la necesidad de independencia y entender que las cosas no son para siempre.

En esta etapa en la que se separa mas de la mamá tenderá a aferrarse a algo como un osito, almohada, etc, si no esta equilibrada esta etapa



- **Cuando hay inseguridad cada acto que realiza hay temor.**

Se cubre en los tres años, si al niño se le permite expresar sus emociones cubre esta necesidad, si se reprime sentirá rechazo.

Permite crecer como ser humano en la integración de la sociedad, su contacto con otro ser humano.

Necesidades Humanas

Autorrealización



Necesidades Humanas Motivaciones

Las Motivaciones nacen de las necesidades

-Fisiológicas
Comida, sed, respiración, sexo.

Seguridad
Trabajo, casa, vestido, etc.

**Pertenencia/
Relación
Sociales**

Aceptación en familia, pareja, trabajo, etc.

Estima/Reconocimiento

en la familia, sentirse Amado, Tomado en cuenta

Autorrealización

Superación, Trascendencia

“El conjunto de las razones que explican los actos de un individuo” Formada por intereses, necesidades, pensamientos, propósitos, inquietudes, aspiración y deseos que mueven a las personas a actuar de determinada forma.

Necesidades Fisiológicas



Incluyen las necesidades vitales para la supervivencia y son de orden biológico.

Dentro de este grupo, encontramos necesidades como:

- necesidad de respirar,
- de beber agua,
- de dormir,
- de comer,
- de sexo,
- de refugio.
- comida



Necesidades de Seguridad



Aquí se encuentran:

- la seguridad física.
- de empleo.
- de ingresos.
- recursos,
- familiar.
- de salud.

Necesidades Pertenencia/Relación/Sociales



Estas necesidades son:

- el amor
- el afecto
- la pertenencia
- afiliación a un cierto grupo social y buscan superar los sentimientos de soledad.



Estas necesidades se presentan continuamente en la vida diaria, cuando el ser humano muestra deseos de casarse, de tener una familia, de ser parte de una comunidad, ser miembro de una iglesia o asistir a un club social.

Necesidades Estima / Reconocimiento



Tras cubrir las necesidades de los tres primeros niveles de la Pirámide de Maslow aparecen las necesidades de reconocimiento como:

- la autoestima
- el reconocimiento hacia la propia persona
- el logro particular
- el respeto hacia los demás

al satisfacer dichas necesidades, la persona se siente segura de sí misma y piensa que es valiosa dentro de la sociedad; cuando estas necesidades no son satisfechas las personas se sienten inferiores y sin valor.





Valía como ser humano, se cubre entre los 5 y 6 años independientemente de lo que haga el niño merece respeto y esto le da valor a si mismo, si no es así al crecer pondrá su valor en las cosas, vale por su ropa, vale por sus estudios, vale por su sistema de objetos.

Según Maslow existen dos necesidades de reconocimiento:



- **Una inferior**, que incluye el no respeto de los demás, la necesidad de estatus, fama, gloria, reconocimiento, atención, reputación, y dignidad.



- **Otra superior**, que determina la necesidad de respeto de sí mismo, incluyendo sentimientos como autoconfianza, competencia, logro, independencia y libertad.

Cuando las necesidades básicas están integradas la personalidad está integrada



MANTENER EL CUERPO EN OPTIMAS CONDICIONES

Necesidades Secundaria



La persona que no cubra las necesidades básicas por lo menos medianamente no puede aspirar a cubrir las demás.

Necesidades de Autorrealización



En el nivel más alto se encuentran las necesidades de autorrealización y el desarrollo de las necesidades internas, el desarrollo espiritual, moral, la búsqueda de una misión en la vida, la ayuda desinteresada hacia los demás, la humildad el agradecimiento, la empatía.

Necesidad de Auto Realización.



Objetivos que cada uno tiene en la vida, capaz de hacer metas y alcanzarlas.

Por lo que, si no integrar sus 4 necesidades básicas no se desarrolla tenderá a vivir en el fracaso constante.

Conocimiento



Generar conocimiento es ser una persona que sabe actuar para vivir mejor.

El conocimiento en uno mismo es saber actuar con un equilibrio en inteligencia emocional y ser una persona asertiva, ver la vida con crecimiento constante de su ser.

Estética/Espiritualidad



Encontrar armonía, belleza, equilibrio en todas las áreas anteriores, llegar al conocimiento de uno mismo es llegar al equilibrio de que todo encaja con todo.

Ejercicio:



Fecha_____

Nombre_____

En una hoja escribe:

**¿De lo que me están proyectando
que siento que tengo y que no?**



Características de una persona Insegura



- Necesita de las obligaciones.
- No habla ni camina con firmeza.
- Controlador, obsesivo, manipulador, incapaz de tomar decisiones.
- Responsabiliza al otro de lo que le pasa, se apega a algo para decidir.

La persona insegura tiene una visión de guerra, no le gusta perder , es violento. Tiende a tener un pensamiento mágico (Esoterismo por ejemplo) En el trabajo se muestra sumiso, pero cuando haciende a un puesto de poder se convierte en un déspota.

Características de una persona que carece de estima

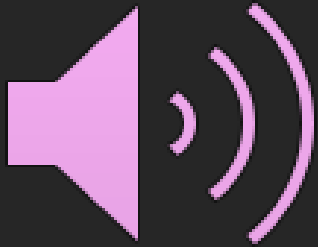


- Necesidad de reconocimiento.
- Tiende a generar mentiras.
- Deseo de llamar la atención.
- La falta de estima es de los otros.
- Miedo al ridículo o anonimato.
- Morirse sin dejar huella.
- Que no lo tomen en cuenta o lo ignoren.
- Le importa la imagen que da a los demás.

Características de una persona que no tiene bien cubierta su necesidad de Afecto y Pertenencia



- No expresaron sus sentimientos de pequeños.
- Son hipersensibles y serviciales.
- Tienen a aislarse.
- Dependientes afectivamente.
- Tienen a reprimirse.
- No profundizan en el afecto por lo que no se comprometen.
- No aceptan su carencia de afecto.
- Espantan el sentimiento de soledad.
- Falta de comunicación.



UNIVERSIDAD
AUTONOMA
METROPOLITANA



Casa abierta al tiempo

Azcapotzalco

FORTALEZAS DEL EMPRENDEDOR

EJERCICIOS POR UNIDAD (UEA Optativa para CYAD)

EJERCIDOS POR UNIDAD

**Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco
División de Ciencias y Artes para el Diseño
Procesos y Técnicas de Realización**

Prof. Mtra. Milagros Fuentes Villasante

Cada Unidad tiene un ejercicio de reflexión en relación así como las Lectura programadas por Unidad.

UNIDAD I

EL Perfil de un Emprendedor (sus fortalezas)

UNIDAD II

Resiliencia

UNIDAD III

Las Relaciones Humanas y Los Valores

UNIDAD IV

El Desarrollo Humano

UNIDAD V

El Autoconocimiento en el Darse Cuenta en el Aquí y Ahora para Ser Emprendedor.

UNIDAD VI

La Conducta Humana y La Autoestima

UNIDAD VII

**La Actitud y las Creencias Motor del Cambio para el
Emprendimiento**

UNIDAD VIII

Comunicacion Asertiva (Eficaz)

UNIDAD IX

Liderazgo y Negociación

FORTALEZAS DEL EMPRENDEDOR
(UEA Optativa para CYAD)

EVALUACION DEL CURSO
Para los Alumnos

Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco
División de Ciencias y Artes para el Diseño
Procesos y Técnicas de Realización

Prof. Mtra. Milagros Fuentes Villasante

FORTALEZAS DEL EMPRENDEDOR

Seguimiento de Entregas de los Alumnos

No	Nombre del Alumno	Asistencia	Lecturas	Reflexiones	Mapas	Conferencias	Calificación	Autoeval	Calif Total
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									

Se califica por rubro de ejercicios y después se suma una calificación y el alumno se autoevalúa y se promedia:

MB = Si el alumno entrego todo 100 % (10 en número)

B = del 90 % al 80% de entregas (9 y 8)

S = del 70 % al 60 % de entregas (7 y 6)

NA = si no entrega nada o el 50 % de lo solicitado (5 / 4 / 0)

FORTALEZAS PARA EL EMPRENDEDOR

AUTOEVALUACION

FECHA _____

NOMBRE _____

Contesta con honestidad:

1.- Mi compromiso con la materia fue de:

MB B S NA

2.- Lo que aprendí en el curso lo estoy aplicando a mi vida.

SI _____ NO _____

3.- Me atreví a expresar lo que me gusto y no me gusto del curso.

SI _____ NO _____

4.- Mi asistencia a clase fue sólo por obtener una calificación.

SI _____ NO _____

5.- Pienso que lo expuesto en clase aportará para mi desarrollo personal y profesional.

SI _____ NO _____

6.- Termine el trimestre con claridad de las FORTALEZAS para ser EMPRENDEDOR

SI _____ NO _____

7.- Mi evaluación para el curso es de:

MB B S NA

8.- Mi calificación para el grupo es de:

MB B S NA

9.- Yo me evaluó con:

MB B S NA

Quiero decir: _____

NOTA: EL VIDEO KARLOS KASUGA – NO ERES POBRE, TE EDUCARON MAL.... NO SE PUEDE
ADJUNTAR A ESTE DOCUMENTO.

SE ENCUENTRA A DISPOSICIÓN EN LA OTCD SI DESEAN CONSULTARLO