



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE AGUASCALIENTES



DGSE
Dirección General de Servicios Educativos

A young woman with long dark hair, wearing a black leather jacket over a floral top, is sitting on a large rock and reading a book. The background is a blurred outdoor setting with greenery and a building. A large, faint watermark of the DGSE logo is visible in the background.

Leer, comprender
y aprender



PRESENTACIÓN

La Orientación Educativa en la Universidad Autónoma de Aguascalientes es un proceso de ayuda continuo y sistemático, dirigido a los estudiantes y cuyo propósito es desarrollar las capacidades básicas que impacten en su desarrollo profesional, mediante estrategias educativas para examinar aspectos personales, académicos y profesionales, al prevenir problemáticas de aprendizaje.

Se ha elaborado esta edición de cuadernillos didácticos, con la finalidad de que coadyuven en la formación integral de los universitarios. Aprovecha ese esfuerzo institucional que se inserta dentro de los lineamientos que buscan favorecer la formación académica, personal/social y profesional de los estudiantes.

Finalmente, una última recomendación será el que reflexiones sobre el contenido de estas ediciones especiales y las aproveches en el proceso de tu formación universitaria. Los éxitos académicos se dan gracias a los esfuerzos personales de los propios universitarios.



Para comprender un texto, extraer la información y las ideas más importantes, y relacionarlas, con las que ya conocemos, es necesario que conozcamos y practiquemos algunas estrategias de lectura comprensiva. Estas estrategias se van desarrollando y adaptando de manera individual de acuerdo a la habilidad personal y a las características del texto que se está revisando.

En este material te presentamos una propuesta de cuatro pasos básicos para realizar la lectura comprensiva de un texto, cada uno de ellos los podrás poner en práctica a través de breves ejercicios que ejemplifican la manera en que puedes aplicarlos en tus actividades escolares. Los pasos que te proponemos son:

- Prelectura
- Notas al margen
- Subrayado
- Mapas mentales

Seguramente ya los has practicado anteriormente, y en esta ocasión tendrás la oportunidad de retomar la forma recomendable recordando la intención que tiene cada uno de ellos para ayudarte a leer, comprender y aprender de una manera práctica

Prelectura

¿En qué consiste la Prelectura?

Esta estrategia consiste en revisar de manera general antes de realizar una lectura formal la información contenida en el documento o material a estudiar, es decir, dar una ojeada para ver de qué se trata e identificar los aspectos en que se divide.

¿Qué estrategias sigues tú para comprender lo que lees?

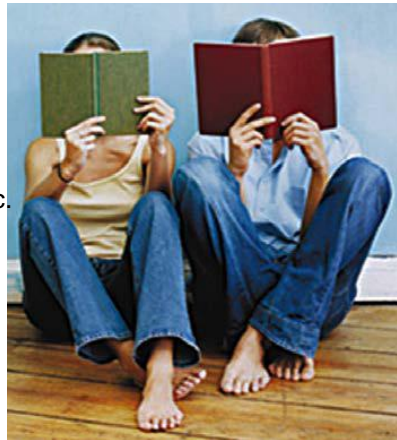
Realizar una PRELECTURA del material a estudiar es una estrategia efectiva que te ayudará a:

- Introducirte al tema
- Evitar distracciones
- Comprender de modo general el libro, tema o material de estudio.

¿Cómo realizar la Prelectura?

Se realiza en un paso muy sencillo y de manera rápida observando lo siguiente:

- Contenidos del material (Índice, títulos y subtítulos).
- Imágenes, gráficas, cuadros, etc.
- Información, frases, conceptos destacados en otro tipo de escritura (recuadros, tipografía en negrita, cursiva, subrayados, etc.)
- Anexos, resúmenes, glosarios, materiales adicionales.



Ç

La intención que se debe tener al realizar la prelectura es tratar de responder a preguntas como: ¿qué conocimientos previos se tienen al respecto?, ¿qué transmite el autor?, ¿qué es lo más importante?, ¿qué expectativa genera el título?

PRACTIQUEMOS

ACTIVIDAD: Realiza la prelectura del siguiente texto y completa el esquema que se te presenta al finalizar.

¿UN NEGOCIO TÍPICO O INNOVADOR?

El emprendedor puede optar por dos tipos básicos de negocio: el típico o el innovador. Para ello debe estar informado de la dinámica y factores que rigen en ambos casos.

Primero es necesario que la persona que tiene la iniciativa de emprender se pregunte ¿qué prefiere, un negocio típico o innovador? de tal manera que evalúe las ventajas y desventajas de cada uno y lo que le resulte más cómodo en función de su experiencia y conocimiento para obtener buenos resultados.

Los negocios típicos son todos aquellos que ofrecen productos o servicios básicos y simples, los cuales gozan de una alta y creciente demanda, que a primera vista significaría ganancias aseguradas. Como por ejemplo los restaurantes, bodegas, bares, taquerías, tiendas de ropa y negocios de productos de primera necesidad.

No obstante, el problema que conlleva es la amplia cantidad de competidores que brindan los productos y/o servicios disputándose así la preferencia de los consumidores. Por ello, ante este escenario se tratará de disminuir los costos del negocio y por ende se buscará proveedores más baratos tendiendo a sacrificar la calidad general de lo ofertado o reduciendo la cantidad.

En consecuencia, otra desventaja es que la competencia bajará los precios para no perder clientes. Provocando de esta forma una guerra de precios de la cual quien sobreviva con suerte saldrá debilitado.

Por lo mencionado, si decide encauzarse en este tipo de negocios **es recomendable que encuentre una ubicación estratégica donde operar**, un lugar en el que sobresalga o que esté lo más alejado posible de la competencia.

Por otro lado están los negocios innovadores los mismos que ofrecen productos o servicios que tienen un valor agregado que no lo ofrece nadie más, es decir, un diferencial por el cual los consumidores están dispuestos a pagar. Dentro de ellos por ejemplo está Walmart que se distingue de la competencia porque los empleados dan un mejor trato a los clientes y porque los ambientes son confortables.

La ventaja de este escenario es que mientras se diferencien los productos y/o servicios, se reducirá la competencia indirecta provocando que sea factible cobrar un precio más alto y que consecuentemente aumenten las ganancias.

En este tipo de proyecto comercial es **fundamental que la idea tenga una gran aceptación por parte de las personas** para que así sea posible generar ingresos, por lo cual es esencial analizar y estimar un aproximado de la demanda que tendría.

Ante ello, el emprendedor podría probar el producto o servicio con sus conocidos para ver sus reacciones y preferencias. Otro consejo es realizar estudios de mercados. Éstos son efectivos ya que reducen la incertidumbre pero requieren de una mayor inversión. Si no desea invertir mucho dinero una opción puede ser producir poco para ver si lo ofertado corresponde a los gustos de los clientes y posteriormente, ir aumentando la oferta.

Por último, cabe mencionar que otro reto que guarda relación con los negocios innovadores es que alguien copie su idea original y genere competencia directa. Para esto es aconsejable que el producto o servicio **se caracterice por ser sumamente creativo** para que sea muy difícil de copiar. Lo mejor es diferenciarse por el gran talento único del personal.

Universia México (2012). ¿Prefiere un negocio típico o innovador?. Recuperado en: <http://noticias.universia.net.mx/en-portada/noticia/2012/06/15/943104/prefiere-negocio-tipico-innovador.html>

Completa la siguiente información referente al texto anterior:

1. Título o tema del texto:

2. Subtítulos:

3. Conceptos clave o resultados:

4. Extensión:

5. Conocimientos previos al respecto:

6. Idea que me genera:

Notas al Margen



Después de hacer una prelectura, se procede a realizar la primera lectura completa del tema o texto, en este momento es importante realizarla con la idea general que obtuvimos durante la prelectura pues es el momento en el que se tiene la oportunidad de aclarar dudas tanto de contenido, como de vocabulario.

En la primera lectura completa se recomienda elaborar NOTAS AL MARGEN:

- Leer párrafo a párrafo de manera pausada.
- Anotar al margen las ideas que se generan en torno al tema.
- Utilizar palabras clave: características, elementos, definiciones, categorías, etc.

Subrayado



Al realizar una segunda lectura completa es el momento de subrayar destacando palabras, datos, frases que tienen un contenido clave y fundamental para comprender el texto que se está revisando, para esto es importante tomar en cuenta las notas al margen que se hicieron, pues nos darán pauta para decidir qué es lo más importante a subrayar.

¿Qué se recomienda al subrayar?

- Considerar las palabras, o frases breves que al leerlas nos permiten comprender el párrafo en el que se ubican.
- Subrayar aquellas palabras que son claves para el tema.
- Subrayar jerarquizando, es decir, apoyarse de colores distintos, tipos de línea diferentes, etc. que permitan identificar la importancia de las ideas que se están considerando.

PRACTIQUEMOS

ACTIVIDAD: Lee el siguiente artículo y haz tus notas al margen, posteriormente vuelve a leerlo para realizar la técnica de subrayado.

Qué tipos de entrevistas hay en el mercado laboral y como pasarlas con éxito

Por: Alejandro Puche

Para la obtención de un empleo son necesarias diversas cualidades, entre ellas la persuasión y causar una buena impresión. Conoce cuales son los distintos tipos de entrevistas a las cuales uno se puede enfrentar y los mejores métodos para lograr el éxito deseado.

Al momento de afrontar una entrevista laboral pueden surgir varios desafíos antes de la misma. Éstos suelen ser de diversa índole, pero uno de los que más preocupa a quién debe ser entrevistado es qué tipo de entrevista se le hará, como será la misma y que desafíos se le plantearán.

A continuación se detallará cuáles son los distintos tipos de entrevista que le pueden realizar al candidato y cómo afrontar las mismas. La entrevista más común y a la vez una de las más complicadas de todas es la que se conoce como entrevista libre.

En este tipo de entrevista se requiere una buena preparación por parte del candidato. El entrevistador al comienzo averiguará un par de detalles del currículum pero luego dirá que el entrevistado se explique sobre todo lo que crea necesario.

Es allí donde la correcta preparación entra en juego ya que por un lado el candidato al puesto puede hablar de lo que considere importante, pero tampoco puede demostrar dudas ni titubeos. Es en ese instante en donde son relevantes todas las competencias del entrevistado, tanto educativas como laborales.

Otro tipo de entrevista que se suele realizar es la que se conoce como entrevista directa que es ni más ni menos que cuando el entrevistador realiza todas las preguntas y el candidato se limita a contestarlas puntualmente, dando cifras, relatando vivencias o contando experiencias laborales pasadas.

La entrevista mixta es una de las más frecuentes. Es cuando el entrevistador plantea preguntas concretas y comentarios, pero a la vez el entrevistado puede hacer lo mismo cuando desee, siempre con el afán de aportar algo. Es una ida y vuelta entre ambos.

Otro gran desafío para el postulante es la entrevista múltiple o en panel. Es aquí en donde el entrevistado puede tener varios encuentros con los distintos jefes de área en donde posiblemente pueda trabajar. La ventaja de este tipo de entrevista es que el candidato llega a entender desde el inicio la dinámica de trabajo pero también debe tener una línea de coherencia para no dar distintas respuestas a una misma pregunta.

Las entrevistas de grupo se usan generalmente cuando en el proceso de selección intervienen varios candidatos, y esto se da usualmente cuando se convoca a estudiantes para los programas de jóvenes profesionales. El entrevistador plantea al grupo algún caso a resolver en donde cada integrante tendrá una determinada misión a cumplir para resolver el inconveniente. El caso planteado en sí no reviste importancia pero sí la postura del candidato ante el mismo y ante el grupo.

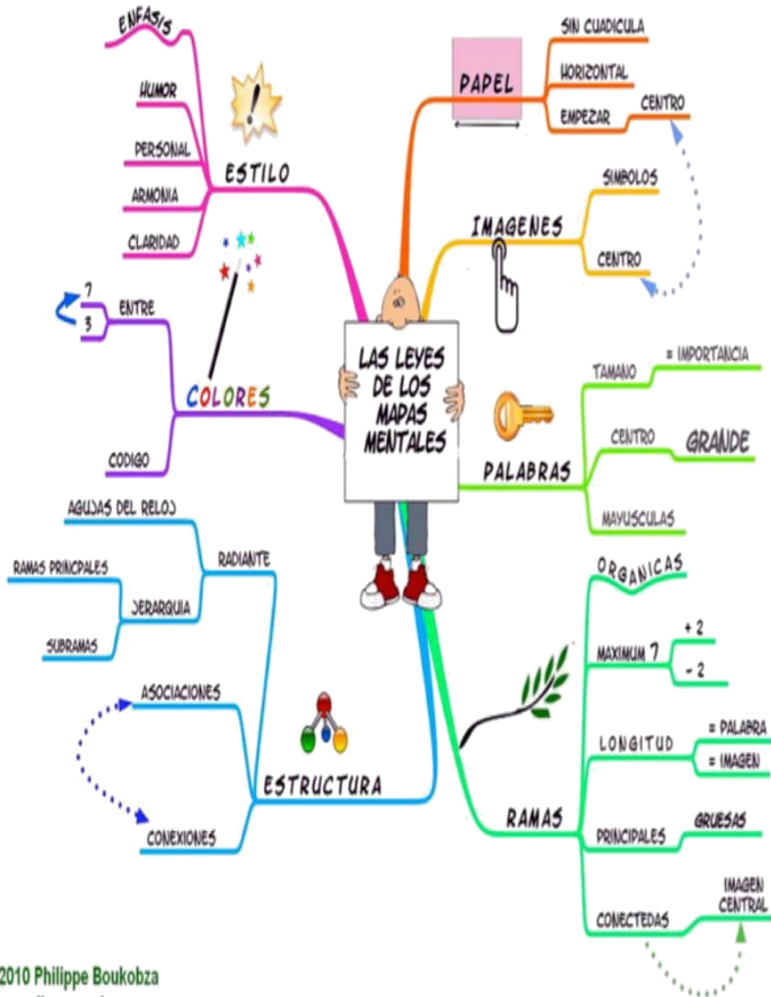
Por último hay un tipo de entrevista que se utiliza cada vez más y es la entrevista telefónica. En esta situación la empresa busca conocer los datos más importantes del currículum y las principales características que tiene el candidato para el puesto que se le ofrece. El entrevistado debe estar atento y dispuesto, si es que el tiempo se lo permite, a brindar la entrevista y entregar la mayor cantidad de datos posibles. Generalmente es usada para puestos en donde se necesitan competencias de ventas o persuasión a clientes.

¿Qué es un mapa mental?

El Mapa Mental es una herramienta que permite la memorización, organización y representación de la información, con el propósito de facilitar los procesos de aprendizaje. Es una herramienta divertida pues va acompañado de imágenes y gran colorido, involucra tanto las asociaciones lógicas como las emociones que despiertan en nosotros los objetos.

¿Cómo se elaboran?

1. Utiliza un mínimo de palabras posibles. De preferencia “palabras clave” o mejor aún imágenes.
2. Inicia siempre del centro de la hoja colocando la idea central representada con una imagen clara y poderosa que sintetice el tema general.
3. Ubica por medio de la lluvia de ideas, las ideas relacionadas con la idea central.
4. Por medio de ramas enlaza la idea o tema central con ideas relacionadas o subtemas.
5. Guíate por el sentido de las manecillas del reloj, para jerarquizar las ideas o subtemas.
6. Subraya las palabras clave o enciérralas en un círculo colorido.
7. Utiliza el color para diferenciar los temas, sus asociaciones o para resaltar algún contenido.
8. Utiliza flechas, iconos o cualquier elemento visual que te permita diferenciar y hacer más clara la relación entre ideas.
9. Utiliza al máximo tu creatividad.



2010 Philippe Boukobza
www.ibermapping.es

PRACTIQUEMOS

A partir de la lectura que ya realizaste del texto de la página 10, elabora en este espacio un mapa mental que represente el tema.

Recuerda que:

Además de seguir los pasos que aquí te recomendamos, es importante que elijas un espacio adecuado para leer, evitando distractores y cuidando que sea un lugar ordenado con iluminación adecuada, y ventilado.

Aprendizajes

Escribe brevemente los aprendizajes que obtuviste al trabajar con este material:

Bibliografía

- S/A Psicopedagogía. Técnicas de estudio: Lectura comprensiva. Recuperado de: <http://www.psicopedagogia.com/tecnicas-de-estudio/lectura-comprensiva>
- Jiménez Ortega, J. (2005). Métodos para desarrollar hábitos y técnicas de estudio. Bachillerato y Universidad. España: Ediciones La Tierra Hoy S.L,

Elaborado por: **L. PSIC. KARINA GUTIÉRREZ JUÁREZ**



SE
LUMEN
PROFERRE