

## Comunidades Profesionales de Aprendizaje

### Proveer Estructuras de Apoyo

Clasifica del 1 al 4:

1 = lo **menos** característico en mi unidad

4 = lo **más** característico en mi unidad

- Tiempo para reunirse y Buenas estructuras de colaboración
- Recursos disponibles
- Cultura de apoyo
- Respeto y confianza

### Barreras para crear estructuras de apoyos

¿Cuáles son barreras que enfrenta para a la creación de una estructura de apoyo en su unidad?

1. Discutir en el grupo formado.
2. Crear una lista de las tres principales barreras.
3. Informar la lista a todo el grupo.

1)

---

2)

---

3)

---

## Las 7 Normas de Colaboración

### 1. Pausar

En cualquier discusión o diálogo, es importante introducir pausas para que la gente pueda procesar ideas. Esas pausas pueden ocurrir:

- después de una pregunta y antes de una respuesta,
- después de que una persona habla y antes de que el grupo responda a esa información,
- para permitir que miembros del grupo reflexionen brevemente sobre qué se está diciendo.
- También se puede solicitar una pausa colectiva, estructurada para permitir al grupo procesar las ideas presentadas.

Pausar:

- a. Luego de una pregunta
- b. Después de que una persona hable
- c. Para reflexión personal
- d. Como una pausa colectiva

### 2. Parafrasear

Parafrasear ayuda a que los miembros de un grupo se aseguren de que han entendido correctamente lo que se dijo. A medida que se parafrasee, los oyentes deben evitar la palabra yo y se enfoca en el significado del hablante para aclaración o afirmación. Si la paráfrasis es en correcta, el orador sabe que las ideas han llegado con éxito. Todo esto forma parte de establecer un vocabulario común.

Parafrasear

2. "Pareces decir que..."
3. "En otras palabras..."
4. "Piensas que..."
5. "Tú estas sugiriendo que ..."

### **3. Indagar**

Cuando un miembro del grupo indaga o pregunta, el objetivo es obtener precisión y especificidad. Los interlocutores deben evitar las generalizaciones y los absolutos. El propósito del sondeo es obtener una comprensión más profunda de lo que ha dicho el interlocutor.

Indagar:

- a. "Podrías expandir con respecto a..."
- b. "Me pregunto si..."
- c. "Por favor dinos mas acerca de..."
- d. "Tienes algun ejemplo de ..."

### **4. Traer ideas a la mesa o retirarlas**

Todos los miembros de la comunidad deben sentirse cómodos sugiriendo ideas conociendo que se respetarán, pero sin imponer. Como corolario, todos los miembros deben saber retirar una idea si no está ayudando a avanzar la conversación

Poner Ideas en la Mesa:

- a. "Ésta pudiese ser una forma en que"
- b. "Estoy pensando en voz alta..."
- c. "Supongamos que tratamos de..."
- d. "Un posible acercamiento es..."

### **5. Prestar atención a la comunicación verbal y no verbal de uno mismo y de otros**

Necesitamos notar no sólo las palabras sino el tono de las conversaciones de los demás. Observen cómo sus colegas procesan información y traten de presentar de la manera que mejor la pueden entender. Observe cómo los oyentes responden, ya sea abiertamente o de forma encubierta. Es importante notar enseguida si alguien se ha ofendido o está incómodo. Preste atención a las señales físicas del otro y de las propias.

Prestar Atención

- a. A como se dicen las cosas
- b. A las preferencias de aprendizaje de los colegas
- c. A como otros responden
- d. A las señales físicas del otro y las propias

### **6. Asumir intenciones positivas**

Suponer intenciones positivas — en otras palabras, asumir buena fe. Los grupos pueden evitar críticas inútiles y observaciones insensibles si todos están de acuerdo no sólo en hablar y actuar de buena fe, sino en asumir que los demás están haciendo lo mismo. Estos pensamientos de afirmación ayudarán.

Suponer Intenciones Positivas

- a. Mi equipo quiere que logremos las metas.
- b. La gente quiere escuchar mis ideas.
- c. Tengo algo que ofrecer.
- d. Podemos trabajar bien juntos.

### **7. Lograr un balance entre abogar e inquirir**

Cada miembro de un CPA exitosa y eficaz debe equilibrar la defensa de sus propias ideas con el apoyar las buenas ideas de otras personas. Parte de esto es preguntar. Presenta y apoya tus propias ideas, pero no tengas miedo de cuestionar tanto lo que tu mismo dices como lo que oyes.

Perseguir un Balance entre Abogar e Inquirir

- a. Aboga por tus ideas.
- b. Aboga por las ideas de otros.
- c. Questiona tus propias ideas.
- d. Questiona las ideas de otros.