



CUADERNO

COMUNICACIÓN SMART



# OIKOS

Brevedad ante un entorno

saturado

# LOGOS

Claridad y agrumentación frente a la confusión

# PATHOS

Empatía y persuasión ante la apatía e hipersensibilidad

# ETHOS

Carácter y credibilidad frente a la crisis de autoridad

# KAIRÓS

Pertinencia y sagacidad para potenciar tu estilo docente

¡Nos da mucho gusto compartir este espacio

contigo!

# OIKOS

**ECONOMÍA DEL LENGUAJE**

**SESIÓN 1**

 Palabra: Humanizar y optimizar  Tres principios SMART:

**I**

**O**

 Autoconocimiento

 Justo Medio  Hábito

**R**

 Comunicación SMART: 5 elementos

 Retórica clásica

 Economía del comportamiento

**A**

 Oikos: economía del lenguaje

 Diagnóstico: crisis de saturación  Terapia: brevedad

**M**

 Ejercicio Twitter mindset

**E**

 Terapia: administración de recursos  Lenguaje verbal

 Warm up retórico

**T**

 Lenguaje no verbal

Práctica: improvisación deliberada

### OIKOS

**R**

**C**

**S**

**ECONOMÍA DEL LENGUAJE**

**SESIÓN 1**

RESPONDE EL TEST

**O**

#### POLYTROPOS

###### ESTILO PEDAGÓGICO TODO TERRENO

**I**

Adaptación retórica de los esquemas Blake and Mouton (1964), Managerial Grid (persona-producción); Llano (1968), Estilo de mando en la empresa (hombre- tarea); Scott, Kim (2017), Radical Candor (personas-yo).

**C**

Por Agencia RÉTOR.

**I**



\*Polytropos (griego homérico): epíteto de Ulises (Odiseo). Significa “de muchos recursos”o “de multiforme ingenio” (Homero, Odisea, 1,1).\*

**E**

**J**

**E**

### OIKOS

**S**

**ECONOMÍA DEL LENGUAJE**

**SESIÓN 1**

A continuación se muestra una lista de afirmaciones sobre la personalidad comunicativa en el entorno pedagógico (proceso de enseñanza-aprendizaje). Lea cada uno y, utilizando la siguiente escala, decida hasta qué punto se aplica a usted.

**I**

**O**

Nunca

Ocasionalmente

Siempre

0 1 2 3 4 5

1. Animo a los alumnos a colaborar en la exposición del tema y trato de construirla sesión con sus ideas y sugerencias.

**C**

1. Nada es más importante que cumplir con el temario en tiempo y forma.
2. Superviso puntualmente el cronograma de sesión para garantizar que el temario se cumpla.

**I**

1. Disfruto quedarme a conversar con algunos alumnos sobre sus inquietudes particulares.
2. Cuanto más desafiante es un grupo, más lo disfruto.

**C**

1. Animo a mis alumnos a pensarfuera de la caja.
2. Al estudiar temas complejos, me aseguro de explicar cada detalle, aunque pierda la atención de algunos alumnos.
3. Me resulta fácil conducir una sesión con múltiples recursos didácticos al mismo tiempo.
4. Disfruto leer bibliografía académica y divulgativa sobre pedagogía y didáctica para implementarlo en mis sesiones.

**R**

1. Al corregir errores, pongo especial atención en el timing y tono de mi retroalimentación.
2. Siempre administro mi tiempo y recursos de sesión de manera muy eficiente.
3. Disfruto explicando las complejidades y los detalles de un tema difícil a mis alumnos.

**E**

1. Dividir temas difíciles y extensos en explicaciones simples es mi segunda naturaleza.
2. Nada es más importante que tener un grupo unido.
3. No tengo reparo en exigir atención cuando los alumnos están distraídos.

**J**

1.  Presto mucha atención a los límites intelectuales y emocionales de los alumnos.
2. Aconsejar alumnos para mejorar su desempeño o comportamiento es mi segunda naturaleza.

**E**

1. Disfruto leyendo artículos, libros y revistas especializadas sobre mi tema para actualizar y adaptar mi sesión.

### OIKOS

**E**

**J**

**E**

**R**

**C**

**I**

**S**

**ECONOMÍA DEL LENGUAJE**

**SESIÓN 1**

PUNTUACIÓN

**O**

Después de completar el cuestionario, transfiera sus respuestas a los espacios a continuación:

**C**

**I**

|  |  |
| --- | --- |
| Dialogar | Impartir |
| 1. | 2. |
| 3. | 4. |
| 5. | 6. |
| 7. | 8. |
| 9. | 10. |
| 11. | 12. |
| 13. | 14. |
| 15. | 16. |
| 17. | 18. |
| Suma: | Suma: |
| TOTAL = Suma/5\*Dividir la suma de puntos entres 5 | TOTAL = Suma/5\*Dividir la suma de puntos entres 5 |

### OIKOS

**S**

**ECONOMÍA DEL LENGUAJE**

**SESIÓN 1**

MATRIZ

**O**

En el proceso educativo hay dos énfasis fundamentales: el énfasis en la conexión empática para lograr un diálogo profundo con los alumnos y el énfasis en la disciplina e impartición de contenidos. El término medio entre ambos sería la persuasión: el saber convencer. A continuación proponemos dos personalidades de la Grecia antigua que contrastan por sus personalidades dialógicas o impositivas y el término medio: Sócrates, Aquiles y Ulises.

**C**

**I**

**C**

**I**



Trace sus puntajes finales en el siguiente gráfico dibujando una línea horizontal desde el puntaje de diálogo (eje vertical), y dibujando una línea vertical desde el puntaje de impartición (eje horizontal). Luego dibuje dos líneas desde cada punto hasta que se crucen. El área de intersección es la dimensión de tu estilo comunicativo en el aula.

El ejemplo muestra una puntuación de 6 en la sección de énfasis en el dialogar y una puntuación de 4 en la sección de impartir. El punto donde las dos líneas se cruzan es el estilo pedagógico, en este caso, un estilo socrático.

**E**

**J**

**E**

**R**

### OIKOS

**S**

**ECONOMÍA DEL LENGUAJE**

**SESIÓN 1**

RESULTADOS

**O**

Estilo comunicativo Aquiles (alta impartición, bajo diálogo)

Las personas que obtienen esta calificación están orientadas en gran medida al cumplimiento de los programas educativos y son duros con sus alumnos. Tiene una asombrosa sistematización de sus sesiones y evaluaciones. Hay poca o ninguna concesión para la colaboración en la construcción de la sesión y no hay margen de negociación en calificaciones. Los estilos impartición muestran estas características: son extremadamente atentos a los horarios; esperan que los alumnos hagan lo que se les dice sin cuestionar ni debatir; cuando los alumnos sacan bajas calificaciones, tienden a pensar que la causa fue la falta de esfuerzo del alumno, en lugar de concentrarse en lo que no funcionó para prevenirlo; son intolerantes a las críticas y cuestionamientos del grupo u otros colegas, por lo que es difícil que se logre un aprendizaje significativo donde haya gusto por aprender y se desarrollen habilidades autodidactas. Son percibidos como intransigentes o, en palabras de Carlos Llano, “dogmáticos.” (Llano, Carlos (2018), La enseñanza de la dirección y el método del caso, Ediciones ECA, p. 132).

**C**

**I**

**C**

**I**

Estilo comunicativo Socrático (baja impartición, alto diálogo)

Este profesor utiliza predominantemente empatía y reconocimiento (auctoritas) para conectar y animar el aprendizaje. Ocasionalmente rebasan los saludables límites institucionales de profesor-participante. Por otro lado, son casi incapaces de ejercer su poderinstitucional (potestas) para coaccionar y corregir. Esta incapacidad se debe al temor de que el uso de tales poderes ponga en peligro las relaciones con el grupo y entre los propios alumnos. Dentro del entorno escolarizado en ocasiones son considerados “barco”, pero dejan una huella emocional en sus

**R**

alumnos. Llano lo llamaría “el simpático”.

Estilo comunicativo Ulises (alto diálogo y alta impartición)

**E**

Este tipo de profesores logra una justa medida entre la impartición de contenidos en tiempo y forma y la conexión con el grupo. Predica con exigencia y ejemplo positivo. Se esfuerza por fomentar un entorno grupo en el que todos o la mayoría de los alumnos puedan alcanzar su máximo potencial, tanto como alumnos del grupo como personas. Animan al grupo a alcanzar el aprendizaje significativo convenciendo de la relevancia de su tema, mientras trabajan incansablemente para fortalecer vínculos entre estudiantes y el profesor. Un profesor Ulises es un profesor sagaz.

**E**

**J**

### OIKOS

**S**

**ECONOMÍA DEL LENGUAJE**

**SESIÓN 1**

Estilo comunicativo empobrecido (bajo diálogo, baja impartición)

**O**

Es un profesor que utiliza un estilo de "cumplir con lo mínimo y pasar a todos”. Ya que no están comprometidos ni con la realización de tareas ni con el mantenimiento; esencialmente permiten que su grupo haga lo que quiera y prefiere evitar cualquier incomodidad, disgusto o confrontación. Es “barco” y no impacta en sus alumnos.

Para Llano sería el “inexperto”, “estéril de recursos” y/o “sordo.”

**I**

###### Conclusión

El lugar más deseable para que un profesor esté a lo largo de los dos ejes en la mayoría de los casos sería un 9 en enseñanza y un 9 en aprendizaje: el estilo comunicativo-pedagógico Ulises. Pero este estilo no es estático, sino dinámico. El estilo polytropos de comunicación “todo terreno” o “4x4” implica que en ciertas situaciones se incline a un lado o a otro. Por ejemplo, al jugar al profesor socrático, le permite a sus alumnos tener más iniciativa para conducir la sesión. Sea un profesor Aquiles para inculcar un sentido de disciplina a un estudiante que necesite rigor. Al estudiar cuidadosamente el tipo de grupo y la materia impartida, sabrá en qué puntos del eje debe estar para lograr el proceso de enseñanza-aprendizaje.

**I**

**C**

###### Bibliografía

**C**

Blake and Mouton (1964), Managerial Grid: Key to Leadership Excellence, Gulf Publishing Co.

Homero (2019), La Odisea, BIBLIOTHECA SCRIPTORVM GRAECORVM ET ROMANORVM MEXICANA, UNAM.

**R**

Llano, Carlos (1968), Estilo de mando en la empresa, ISTMO.

Llano, Carlos (2018), La enseñanza de la dirección y el método del caso, Ediciones ECA, p. 132.

**E**

Scott, Kim (2017), Radical Candor: Be a Kick-Ass Boss Without Losing Your Humanity, St. Martin's Press.

**E**

**J**

### OIKOS

**S**

**ECONOMÍA DEL LENGUAJE**

**SESIÓN 1**

REALIZA TU FODA

**O**

###### AUTOCONOCIMIENTO DE MIS RECURSOS PERSUASIVOS

**(REGRESA TU FODA A LO LARGO DE LAS SESIONES PARA QUE ESTÉ LO MÁS COMPLETO POSIBLE)**

**I**

Fortalezas (factores intrínsecos: características individuales)

**I**

**C**

Debilidades (factores intrínsecos: características individuales)

Oportunidades (factores extrínsecos: entorno o contexto)

**E**

**R**

**C**

Amenazas (factores extrínsecos: entorno o contexto)

RETO (tu objetivo de mejora en este taller)...

**E**

**J**

[**VIDEO**](https://www.youtube.com/watch?v=YlI-e4QJWG0&t=875s)

**RESPIRACIÓN DIAFRAGMÁTICA**

EMMA RODERO

**PERSUADE CON TU VOZ, ESTRATEGIAS PARA SONAR CREÍBLE**

**R**

**E**

**C**

**U**

**R**

**S**

**O**

**S**



## [LECCIÓN](https://www.youtube.com/watch?v=e9zOUOmt-tY) [VOCAL](https://www.youtube.com/watch?v=e9zOUOmt-tY)

[WARM UP](https://www.youtube.com/watch?v=YCLyAmXtpfY&t=197s)

5MIN DE EJERCICIOS VOCALES

KAHNEMAN, DANIEL (2011). THINKING, FAST AND SLOW. LONDON: PENGUIN BOOKS

[MATERIAL DE](https://cdn.bookey.app/files/pdf/book/es/pensar-r%C3%A1pido--pensar-despacio.pdf) [CONSULTA](https://cdn.bookey.app/files/pdf/book/es/pensar-r%C3%A1pido--pensar-despacio.pdf)

# LOGOS

**CLARIDAD Y ARGUMENTACIÓN**

**SESIÓN 2**

“Todo ser humano desea por naturaleza saber.” Aristóteles

**I**

**O**

 Logos: claridad y argumentación  Diagnóstico: Crisis de confusión

**R**

Terapia: Pensamiento Crítico

* 1. Lógica: pensar correctamente

**A**

* 1. Autonomía: pensar por sí mismo

Terapia: Estructura What, So what, Now what

* + 1. Responder a preguntas

**M**

* + 1. Ejercicio: tu última clase con W, SW, NW

 Argumentación: dar razones

1. Falacias

**E**

1. Pirámide de la contra-argumentación  Práctica: debate absurdo

**T**

Explicación proyecto final: narrativa de tu materia (pitch)

## [LECTURA](https://www.infobae.com/harvard-business-review/2024/01/13/un-truco-simple-que-le-ayudara-a-comunicarse-de-manera-mas-efectiva/)

MATT ABRAHAMS

**“A SIMPLE HACK TO HELP YOU COMMUNICATE MORE EFFECTIVELY”, HARVARD BUSINESS REVIEW, JANUARY 4, 2024.**

PAUL GRAHAM (2008), [HOW TO DISAGREE.](https://paulgraham.es/ensayos/como-discrepar.html)

ARISTÓTELES.

 [RETÓRICA.](https://ia801705.us.archive.org/21/items/aristoteles-retorica_202101/Arist%C3%B3teles%2C%20Ret%C3%B3rica.pdf) TRAD. QUINTÍN RACIONERO , GREDOS, MADRID, 1994.

MATERIAL DE CONSULTA



**R**

**E**

**C**

**U**

**R**

**S**

**O**

**S**

# PATHOS

##### EMPATIZAR Y MOVER

**SESIÓN 3**

 “Tener la razón no basta”

**I**

**O**

Diagnóstico: entorno VICA

1. Territorios VICA: político, cultural, empresarial, personal

**R**

1. Daniel Kahneman: pensar rápido y lento  Pathos: empatizar y mover
	1. Adam Smith, Teoría de los sentimientos

morales

**A**

* 1. Obstáculos a la empatía

 Terapia: Comprender (Razón, Afectividad, Voluntad)

**M**

 Terapia: Conectar

1. Ciclo de la empatía
2. Tríada del interés (perfil emocional): útil, agradable, importante

**E**

1. Justo medio: agresividad y pasividad

 Práctica: afina y responde

1. Warm up persuasivo

**T**

Terapia: Mover (Storytelling)

1. Ideas en movimiento
2. Arco del storytelling

## [LECTURA](https://themindcollection.com/rapoports-rules/)

DANIEL DENNET

**“ HOW TO CRITICISE CONSTRUCTIVELY (RAPOPORT’S RULES)”**

**R**

**E**

**C**

**U**

**R**

**S**

**O**

**S**

## MATERIAL DE CONSULTA

ADRIANA CLAVEL VÁZQUEZ, MARÍA JIMENA CLAVEL VÁZQUEZ (2023), “[ROBUSTLY EMBODIED IMAGINATION AND](https://www.researchgate.net/publication/369530557_Robustly_embodied_imagination_and_the_limits_of_perspective-taking)

 [THE LIMITS OF PERSPECTIVE-TAKING](https://www.researchgate.net/publication/369530557_Robustly_embodied_imagination_and_the_limits_of_perspective-taking)”, PHILOSOPHICAL STUDIES 180(4):1-26.

ARISTÓTELES.

 [RETÓRICA.](https://ia801705.us.archive.org/21/items/aristoteles-retorica_202101/Arist%C3%B3teles%2C%20Ret%C3%B3rica.pdf) TRAD. QUINTÍN RACIONERO , GREDOS, MADRID, 1994.

# ETHOS

##### CARÁCTER Y CREDIBILIDAD

**SESIÓN 4**

 “Somos lo que hacemos repetidamente.” -Aristóteles Ethos: carácter y credibilidad

**I**

**O**

1. Hábitos y “segunda naturaleza”
2. La persuasión es un arte de personas concretas

**R**

Diagnóstico: crisis de autoridad a. Conversar vs Presentar

**A**

Terapia: Carácter del orador

* 1. ¿Quién habla?, ¿Por qué habla? b. Auctoritas vs Potestas

**M**

 Carácter de personaje

1. Visión, trayectoria y networking escolar
2. Ejercicio: Mi nombre es Maximus (Gladiador)

**E**

Credibilidad de la audiencia

1. La audiencia es la protagonista
2. Tríada del interés (perfil de credibilidad) útil, agradable, importante

**T**

Práctica: Cita a ciegas



[**VIDEO**](https://www.youtube.com/watch?v=i0a61wFaF8A&t=198s)

RICHARD GREEN

[**THE 7 SECRETS OF THE GREATEST**](https://www.youtube.com/watch?v=i0a61wFaF8A&t=198s)[**SPEAKERS IN HISTORY**](https://www.youtube.com/watch?v=i0a61wFaF8A&t=198s)

**R**

**E**

**C**

**U**

**R**

**S**

**O**

**S**



## [LECTURA](https://poets.org/poem/dulce-et-decorum-est)

OWEN WILFRED

**OWEN, WILFRED, DULCE ET DECORUM EST.**

## MATERIAL DE CONSULTA

ARISTÓTELES. [RETÓRICA.](https://ia801705.us.archive.org/21/items/aristoteles-retorica_202101/Arist%C3%B3teles%2C%20Ret%C3%B3rica.pdf) TRAD. QUINTÍN RACIONERO , GREDOS, MADRID, 1994.

# KAIRÓS

**T**

##### PERTINENCIA Y SAGACIDAD

**SESIÓN 5**

 Kairós: pertinencia (timing) y sagacidad (justa medida)  Old School vs New School

**I**

**O**

 Life is Jazz: improvisar deliberadamente

**R**

El arte de fluir

1. Bloqueos físicos y mentales
2. Habituarse, estar presente, atreverse

**A**

 Ejercicio: RAP de síntesis

Presentación de proyectos: tu materia en 1 minuto

**E**

**M**





**E**

**J**

**E**

**R**

**C**

**I**

CREA TU NARRATIVA

**OLPEK**

**S**

EDUCAR ES PERSUADIR

Recuerda todos los principios que se abordaron durante las sesiones: Oikos (administración de tus recursos), Logos (claridad de tu mensaje), Pathos (conexión emocional con tu interlocutor) y Ethos (tu carácter como profesor)

**O**

Con base en esos principios, piensa cómo puedes persuadir a alguien en 30seg de ir a tu clase, poner atención y tener ganas de aprender de ti

**C**

**I**

**QUÉ**

**Y ESO QUÉ**

**AHORA QUÉ**

2025

[www.smartphilosophy.mx](http://www.smartphilosophy.mx/)