

MODULO 2

Los Principios de la Oratoria y la importancia de la Andragogía

LOS PRINCIPIOS DE LA ORATORIA. Hoy, la oratoria se encuentra en condiciones de afirmar que la capacidad de expresión puede mejorarse mediante principios que podemos clasificar de la siguiente manera:

a) Principios conectados con el tema:

1) NO ABANDONAR EL TEMA: La disertación debe tener un objetivo y hay que avanzar hacia él en forma progresiva. Sin embargo, existe el peligro de que al enriquecer la charla con ejemplos y referencias, el disertante se aparte del tema central. Es necesario que el orador persista en su tema, evitando al mismo tiempo interrupciones cuando éstas deriven la cuestión hacia aspectos tangenciales.

2) ORIENTACIÓN: Los aportes de los oyentes resultan muchas veces positivos y ayudan al orador. Pero en ciertas ocasiones hacen que el discurso entre en un cauce trivial o se aparte del propuesto originalmente. Existen procedimientos para encauzar la conversación que puede utilizar el orador, por ejemplo, decir “sus palabras me traen a colación” o “eso me recuerda”. Cualquier recurso empleado debe ser cuidadosamente escogido a efectos de no ofender al oyente.

3) IDEAS Y TEMAS: Las primeras ideas surgen en función de la experiencia y de la habilidad para relacionarlas. La persona que tiene ideas puede apelar a ellas en cualquier momento. No se puede sostener una conversación si no se tiene algo para decir. Todos tienen una interesante gama de conocimientos pero sin saber cómo exponerlos y organizarlos generalmente permanecen latentes y sin utilización. En cuanto al tema, el orador debe elegir aquél sobre el que tiene una posición formada, del que pueda hablar con autoridad y al mismo tiempo le resulte apasionante.

Cualquier conocimiento puede transformarse en un mensaje atractivo. Los temas debe buscarlos el orador dentro de sí mismo, más concretamente, debe recurrir a:

! Sus experiencias. ! Sus creencias. ! Sus estudios. ! Sus proyectos. ! Sus emociones. ! Sus sentimientos. ! La experiencia ajena.

4) DAR EJEMPLOS: Generalmente el orador intenta que su discurso “penetre” fácilmente en el auditorio y choca con el inconveniente de la abstracción de sus ideas. La correcta ejemplificación, con relatos y objetos concretos, soluciona el inconveniente y clarifica la exposición. Un orador puede decir “los escritores argentinos son muy inteligentes”. Podría suceder que algún oyente conozca escritores que no posean esa cualidad, y no creyera en el juicio del orador. Entonces, sería más correcto decir: “los escritores argentinos, como por ejemplo XX, etc., son muy inteligentes”. Además, podría aportar algunos datos sobre la personalidad de esas figuras que refuercen su concepto sobre ellos.

5) COMPARACIONES: Este principio consiste en buscar elementos conocidos por el auditorio, que tengan analogía con el tema del orador. La comparación puede ser, por ejemplo, entre el funcionamiento de un radar y el rebote de una pelota o “es tan inquisitivo como un rayo X”, o “es tan alto como un obelisco”, etc.

6) CONTRASTES: Su uso tiene los mismos efectos que el principio anterior, pero se basa en el caso inverso. Es decir, debe buscarse alguna relación llamativa entre dos elementos para captar la atención del auditorio. Por ejemplo, el siguiente relato: “hace 70 años se encontró en un lago de la India un terrible monstruo que medía 120 metros de largo, 15 de ancho y 22 de altura. Su peso aproximado era de 100 toneladas, pero su cerebro apenas tenía el tamaño de una bola de billar”.

7) ESTADÍSTICAS: Constituyen una valiosa ayuda para el orador. Sin embargo, deben ser utilizadas con un criterio adecuado ya que una gran cantidad de datos estadísticos intercalados en la exposición puede llegar a aburrir al auditorio.

8) DETALLES: Una misma disertación puede ser enfocada como un relato objetivo de los hechos o matizada con una serie de detalles que amplíen o mejoren la exposición. Sin embargo, la experiencia ha demostrado que el uso desmedido de los detalles produce aburrimiento y alejamiento de la

idea central. Veremos dos maneras de decir lo mismo con un uso diferente: Ejemplo 1: “Recién cuando el vecino me avisó, me di cuenta del incendio en la casa contigua a la mía. Fue un gran desastre, especialmente por las pérdidas materiales. Por poco no hubo víctimas”. Ejemplo 2 (con detalles): “Dormía plácidamente en mi habitación cuando golpearon desesperadamente a mi puerta. Con no poca dificultad y rabia me levanté de la cama y llegué hasta la puerta. Al abrirla, vi a mi vecino haciendo gestos que no comprendí. Luego de un instante se tranquilizó y me avisó que se incendiaba la pensión contigua a nuestro edificio. Recién al mediodía los bomberos lograron controlar el fuego; el cuadro era tremendo. El efecto del fuego y del agua había destrozado y arruinado todo el mobiliario de la casa; nada quedó en pie. Pero afortunadamente, al iniciarse las primeras llamas, los inquilinos de la pensión alcanzaron a huir, salvando así milagrosamente sus vidas”. Como se puede apreciar, existe una gran diferencia entre estos dos discursos. Pero también en este párrafo se demuestra que los excesos informativos contaminan y dificultan la comunicación.

9) TESTIMONIOS: En los discursos basados en relatos e informaciones es necesario valerse de testimonios que aseveren la veracidad de lo expuesto. Estas pruebas deben ser, por supuesto, conocidas por el auditorio. Otra forma de utilizar testimonios es la referencia a opiniones de personas importantes o muy conocidas, lo cual produce respeto por la información transmitida.

10) CRECIMIENTO DE LA IDEA: El orador debe pensar continuamente en las posibles mejoras y ampliaciones que pueden tener sus ideas. Ya se encuentre en su trabajo, en su hogar o en cualquier parte, pueden acudir a su mente pensamientos enriquecedores. De esta manera, las charlas adquieren un tinte auténticamente personal al darle al inconsciente la posibilidad de hacer conexiones ingeniosas. Todo nuevo aporte debe registrarse cuidadosamente a efectos de recordarlo.

11) INDIVIDUALIDAD: El principio anterior estaba dirigido a la invención del discurso, que significa no copiar pensamientos ajenos sino enriquecer los propios hasta convertirlos en una creación individual. En primer lugar, los temas deben buscarse dentro de uno mismo, tal como vimos en el principio correspondiente. Pero también se puede motivar su crecimiento

organizando debates y discusiones con amigos así como también rescatando lo positivo de los pensamientos de otras personas.

12) ORGANIZACIÓN DEL MATERIAL: Dada la importancia fundamental que reviste este principio, hemos dedicado un apartado especial para su estudio (Organización del Discurso).

13) OCASIÓN: Conocer las circunstancias en que se desarrollará el discurso es un principio de la oratoria. Los siguientes son puntos importantes a tener en cuenta por el orador: Naturaleza de la ocasión. Tiempo acordado para exponer. Tamaño, acústica y ayudas visuales en la sala. Cantidad de oyentes. Si es el único disertante o, de lo contrario, en qué orden hablará. Temas que tocarán los otros oradores, si los hay.

14) REPETICIÓN: Este principio consiste en la técnica de volver sobre las ideas principales. Se trata de repetirlas varias veces en la exposición, siempre con palabras distintas para no cansar a los oyentes.

15) ACUMULACIÓN: Cada idea principal debe ser explicada con complementos y detalles que la refuercen, desarrollen y aclaren.

16) LIMITACIÓN: Es un principio que está en conflicto con los dos anteriores. El buen orador sabe cómo hacer pesar las cuestiones que trata. El principio de la limitación consiste en la brevedad del discurso. No es conveniente hablar de tiempos máximos o mínimos para la exposición sino de "timing". Se habla de tener "timing" como la capacidad de saber adecuar la duración del discurso a las características del contexto en el cual se desarrolla. Si en una situación determinada el tiempo máximo para exponer un discurso se estima en veinte minutos, es imposible plantear más de tres ideas principales. Además, deben programarse los complementos y detalles, a efectos de no cargar demasiado la explicación de alguna idea principal a costa de otras.

b) Principios conectados con el auditorio:

17) CARACTERÍSTICAS DEL AUDITORIO: El conocimiento de las características del grupo ante el cual el orador debe exponer es tan importante que llega a decidir la forma y el fondo de los discursos. Los datos que interesan del auditorio son, entre otros, su interés por el tema (el por qué), su nivel social, económico, educacional, intelectual, etc. Con

todos estos elementos, el orador debe inferir cuál será la probable reacción del grupo ante él (hostil, neutral o amistosa). La capacidad del auditorio define la profundidad con que se exponen los temas.

18) LENGUAJE UTILIZADO: Este principio se relaciona con el anterior y consiste en las características del léxico a utilizar. La elección está determinada por el tipo de auditorio: puede ser técnico, científico, simple, etc. Una conferencia sobre anatomía será expuesta con diferente lenguaje según el auditorio sea de profesionales, médicos o de estudiantes secundarios. A continuación expresaremos un concepto económico con palabras técnicas y luego con léxico común a fin de verificar las diferencias entre ambos: Ejemplo 1: “En competencia perfecta, el precio está dado por la intersección de las curvas de la Oferta y la Demanda, proyectadas sobre un eje de coordenadas cartesianas”. Ejemplo 2: “Cuando se conocen todos los compradores y vendedores, y ninguno de ellos puede fijar el precio por su cuenta (competencia perfecta), dicho precio es establecido como si hubiera un acuerdo tácito entre las dos partes, y ninguno lo modifica”.

19) ADAPTABILIDAD: Una vez que el orador conoce perfectamente el tipo de auditorio que le ha tocado, debe estar facultado intelectualmente para adaptarse al mismo. Los oradores experimentados tienen un sentido especial para adaptarse a los cambios anímicos del auditorio durante el discurso.

c) Principios conectados con el orador:

20) SINCERIDAD: Todos los conceptos que vierta el orador deben ser fieles reflejos de su forma de pensar. Para ello, juega un papel fundamental la elección del tema, pues debe ser uno que realmente lo apasione. Esto le otorga una dosis afectiva al discurso que despierta un interés en los oyentes muy superior al mero conocimiento intelectual del tema por el expositor. **21) CONFIANZA:** Es condición necesaria para no fracasar como orador. La forma de lograrla es atenuar el miedo oratorio mediante técnicas que explicaremos más adelante.

22) IMAGINACIÓN: El buen orador debe tener una buena dosis de imaginación. Es una facultad que permite poner nuevos matices a las nuestras ideas.

23) SENTIDO DEL HUMOR: Es un arma que sabiéndola utilizar se convierte en un gran aliado del orador porque despierta y mantiene la atención de los oyentes.

24) SENSIBILIDAD: Constituye la posibilidad de emocionarse durante la disertación; no debe confundirse con “sensiblería”. No debe abusarse de este elemento sino ser utilizado como un toque oportuno, sincero, justo y certero. Es necesario elegir el momento adecuado para la pincelada emotiva. El buen orador debe realzar sus sentimientos; para lograrlo debe relatar alguna experiencia en primera persona pues el auditorio siempre quiere saber qué siente. No finja sentimientos, pero tampoco los reprima si son auténticos. El puente se establece más de corazón a corazón que de cerebro a cerebro.

25) SENTIDO COMÚN: Es un elemento indispensable para no caer en el ridículo o en las excentricidades. No sólo debe darse a nivel de las ideas sino también en la presencia física (vestimenta, poses, movimientos, etc.). Oradores con gran material teórico y buenas técnicas fracasan por la falta de criterio y sentido común.

26) MEMORIA: Sin ella jamás se llega a ser un buen orador. Dada la importancia de este tema lo desarrollamos en la sección correspondiente a la Organización del Discurso.

27) HONESTIDAD: Es un aspecto que a pesar de su gran importancia no requiere mayores comentarios. Sólo cabe destacar que el orador debe siempre actuar con la verdad, sin ocultamientos ni falsedades. Debe existir consistencia entre lo que afirma verbal y gestualmente con lo que piensa y lo que siente.

28) MODESTIA: Si bien el orador debe dar una imagen excelente de su figura, nunca debe abusar de la ignorancia del auditorio, ni subestimarlos jamás.

29) ENTUSIASMO: La mayoría de los éxitos se deben más al entusiasmo que a la capacidad. Muchas veces puede compensarse un bajo conocimiento del tema con dosis adecuadas de pensamiento positivo. Por el contrario, oradores sin ese poder fracasan a pesar de su gran idoneidad.

30) POSICIÓN: Es un principio muy vinculado a los restantes y condiciona el éxito de la exposición. Es aconsejable eliminar la rigidez física durante la disertación mediante una correcta movilización y utilización de manos,

ojos y rostro. Los gestos espontáneos permiten lograr soltura mental y emocional, factor importante de desinhibición, al mismo tiempo que mantienen al auditorio interesado. Muchos errores en la posición pueden descubrirse practicando frente a un espejo o realizando filmaciones y analizándolas posteriormente. Las manos caídas a los costados, la mirada floja y la distensión son los puntos fundamentales a tener en cuenta. Debe siempre evitarse tener en las manos objetos que puedan desviar la atención de los oyentes. Pero en aquellas circunstancias en que es necesario valerse de ayudas visuales u otros elementos, hay que darles un tratamiento especial: no mostrarlos hasta que estemos dispuestos a usarlos. En ese momento, todos deben verlos y la disertación debe dirigirse al auditorio y no esos objetos. Cuando termine la necesidad de utilizarlos, deben ser guardados de modo tal que nadie los vea (evitando distraer la atención de los oyentes). El orador debe programar exactamente el uso de retro proyectores, filminas, diapositivas, etc., definiendo cuándo se utilizarán. Un aspecto importante para maestros y profesores es borrar del pizarrón anotaciones efectuadas previamente, sacar carteles y otros elementos que no tengan relación con su exposición ya que son motivo de distracción para el auditorio. Con respecto a los ojos, el orador debe repartir la vista entre todos los oyentes sin que se pose demasiado en alguno de ellos en particular. Provoca gran malestar en el oyente sentirse mirado por el orador. Un defecto de muchos oradores consiste en los tics nerviosos. Pueden eliminarse con un tratamiento psicológico adecuado y un severo control físico. Otros expositores fuman durante su discurso, lo cual provoca pérdida de atención por parte de los oyentes. La posición más adecuada para hablar en público es de pie. Sin embargo, es conveniente sentarse por breves momentos para que descansen tanto el orador como el auditorio.

31) INFORMACIÓN: Un buen orador debe mantenerse actualizado. Para ello es conveniente la confección de carpetas y/o archivos digitales por temas, con varias ideas, que se desarrollen y amplíen a través del tiempo.

32) PRÁCTICA DE LA EXPOSICIÓN: Este principio se aplica a modo de ensayo con el objetivo de corregir posibles errores. Una forma es hacerlo frente al espejo, tratando de corregir defectos posicionales. También es conveniente practicar ante algunas personas que se encargarán de criticar errores en la exposición. Una gran ventaja de la práctica es que sirve para desarrollar el diagrama memorizado. El discurso no conviene exponerlo en

forma leída ni recordarlo palabra por palabra. La práctica debe ser de desarrollo de ideas y no de repetición de palabras.

33) NO USAR BASTONCILLOS: Son aquellas palabras que utilizan por lo general los oradores para apoyarse en la exposición. Son, por ejemplo, los vocablos “bueno”, “este”, etc. Otro bastoncillo muy frecuente es toser en las pausas.

34) ACTUACIÓN: Solamente mediante la práctica, es decir, la vivencia de experiencias positivas, puede ponerse en marcha todo el engranaje teórico de la oratoria. Es por esto que constantemente aconsejamos a nuestros alumnos la práctica en público de la expresión oral.

35) IMPROVISACIÓN: Siempre está la posibilidad de que en algún momento cualquiera deba hablar sobre un tema que previamente no conocía. En estos casos debe improvisarse. Sin embargo, la improvisación nunca es total, ya que siempre se acude a algún elemento adquirido con anterioridad. Pero esta experiencia hay que saber utilizarla. Un método sencillo y práctico es:

! Estar mentalmente preparado para improvisar en cualquier reunión. ! Relacionar rápidamente el tema con alguna experiencia personal. ! Relatar la experiencia y luego continuar con el desarrollo del discurso. Supongamos que a un orador le piden que hable sobre los “ruidos molestos” en una reunión a la que concurrió sin saber que debería exponer ese tema. Siguiendo las técnicas descritas, debe empezar: “Hace unos quince días me encontraba en la casa de un amigo, un departamento sobre la calle Viamonte, en un primer piso. La cercanía a varias oficinas públicas, especialmente los Tribunales, y la hora de gran movimiento de vehículos, hacían de esa visita algo insoportable...”. Luego le resultaría muy sencillo esbozar una crítica a los ruidos molestos y sintetizar los conceptos fundamentales sobre el tema. Un orador que cultive el arte de la improvisación habrá desterrado la rigidez e inflexibilidad en sus exposiciones.

36) PODER DE RESERVA: Generalmente el auditorio formula preguntas sobre los temas tratados en la exposición. El orador debe fomentar esta costumbre, pero también puede dirigir el sentido de las preguntas hacia los puntos que él conoce.

37) NO POLEMIZAR: No siempre las preguntas de los oyentes son bien intencionadas. Podría darse el caso de alguien que desee molestar o desacreditar al orador con preguntas capciosas o incómodas. Pero la actitud del orador debe ser siempre como si la pregunta fuera correcta. Nunca debe entablarse una polémica entre orador-auditorio. Nada se gana con una discusión: por el contrario, la mejor manera de ganar una polémica es evitarla. En caso de ser necesario llamar la atención de algún oyente, debe hacerse en forma indirecta, sin personalizar. 1. Examinar la pregunta en busca de ambigüedades. 2. Obligar al inquisidor a definirse. 3. Mantenerse siempre a la ofensiva, no permitiendo que el inquisidor, o todo el auditorio, tomen las riendas de la exposición. 4. Poner al inquisidor en su lugar con una contra-pregunta que lo silencie. 5. Luego de terminar con el inquisidor agresivo, no prestarle la más mínima atención. 6. Usar un recurso humorístico, pero nunca a costa del inquisidor. 7. Nunca contestar una pregunta con deshonestidad. Si no se sabe la respuesta, expresarlo. ¡EL ORADOR NUNCA DEBE ENOJARSE!

38) HABLAR EN PRIMERA PERSONA: El orador nunca debe decir “usted” sino “nosotros”. Al usar expresiones en tercera persona se da una impresión de superioridad muy molesta que debe evitarse.

39) CULTIVAR LAS PAUSAS: Es una buena medida para dar un descanso al auditorio y a uno mismo. Además, tienen el efecto de ponerse a tono con los pensamientos del auditorio. Las pausas no deben ser mayores de 2 segundos.

40) GRAMÁTICA: Es imprescindible que el orador respete las reglas gramaticales. Dada la importancia de este tema, remitimos al lector a nuestra sección sobre Redacción.

41) VOCABULARIO: Es importante que el orador cuide cada palabra que pronuncia teniendo en cuenta: 1. Evitar vulgarismos: además de estas palabras, debe también evitarse las frases muy trilladas tratando de utilizar oraciones propias que caractericen una expresión personal. Por supuesto que palabras y frases no autorizadas por el buen decir deben eliminarse por completo. 2. Ampliar el vocabulario. 3. Romper con la rutina: introducir ejemplos, imágenes, videos, es conveniente para evitar una exposición que pierda efectividad a medida que avanza. También el uso de un vocabulario fluido mejora la receptividad. Generalmente, usamos pocos adjetivos en nuestra conversación. 4. Buscar sinónimos: la

ampliación del léxico debe ser una motivación constante del orador. Basta con algunos minutos de práctica todos los días. En la lectura y en la escucha deben encontrarse frases y expresiones originales que de inmediato puedan incorporarse al vocabulario.

42) LANZAMIENTO DE LA VOZ: El orador debe llegar con su voz a todo el auditorio. Para ello es preciso que siga algunas técnicas adecuadas.

! Tórax erguido. ! Respiración adecuada ! Relajación muscular. ! Alcance de voz.

43) EVITAR LA MONOTONÍA: Utilice la fórmula AIDA. Ud. debe despertar en el auditorio: Atención: para que reaccione. Interés: para que siga atendiendo la presentación. Deseo: para lograr un mayor compromiso con la propuesta del orador. Acción: para promover preguntas, afirmaciones favorables, etc.

LA IMPORTANCIA DE LA ANDRAGOGIA

La Andragogía proporciona la oportunidad para que el adulto que decide aprender, participe activamente en su propio aprendizaje e intervenga en la planificación, programación, realización y evaluación de las actividades educativas en condiciones de igualdad con sus compañeros participantes y con el facilitador; lo anterior, conjuntamente con un ambiente de aprendizaje adecuado, determinan lo que podría llamarse una buena praxis andragógica”

Puede notarse que cada definición enriquece la idea de que la andragogía es considerada como una disciplina educativa que tiene en cuenta diferentes componentes del individuo, como ente psicológico, biológico y social; una concepción nueva del ser humano como sujeto de su propia historia, cargado de experiencias dentro de un contexto socio cultural; en este caso los destinatarios y participantes en el proceso de formación van a estar caracterizados por su adultez, de manera que esos destinatarios son considerados como sujetos adultos

La palabra “adulto” proviene de la voz latina “adultus” que etimológicamente significa crecer. En la situación que nos ocupa no explicaría toda su implicación si solo tenemos en cuenta la adultez como el arribo del sujeto a una edad que convencionalmente se ubica entre 18 y

70 años, entre la adolescencia y la senectud; es necesario tomar en consideración el crecimiento ininterrumpido y permanente desde el punto de vista psicosocial; por lo tanto, es una etapa de integración de diferentes perspectivas de desarrollo.

La orientación adulta al aprendizaje se centra en la vida; por lo tanto, lo apropiado para el aprendizaje son situaciones reales para analizarlas y vivirlas de acuerdo con su proyecto personal de vida y las experiencias acumuladas; en estas circunstancias la formación cobra gran importancia si concuerda con sus expectativas y necesidades personales

Unido a la experiencia, el adulto trata de conservar vivencias, conocimientos, creencias, paradigmas que les fueron útiles en un momento; pero que ya no lo son y, por lo tanto, se convierten en fuente de resistencia interna del individuo.

Dadas estas circunstancias, un requisito básico para el aprendizaje es el “desaprendizaje”.

“Desaprender es sencillamente eliminar lo que hemos aprendido que ya no nos sirve y dejar espacio para que lo que necesitamos aprender puede entrar en nuestro cerebro con facilidad. Para realizar esto, el ser humano debe darse la oportunidad de verse a sí mismo como el poseedor de un punto de vista sobre cualquier aspecto y desarrollar la conciencia de la existencia de muchos más puntos de vista que puedan ser tan o más válidos que el percibido por él.

La prontitud en aprender. Los adultos se disponen a aprender lo que necesitan saber o poder hacer para cumplir su papel en la sociedad. Ellos miran la formación como un proceso para mejorar su capacidad de resolver problemas y afrontar el mundo actual; de esta manera pueden desarrollar modelos de conducta en situaciones dadas que le faciliten su adaptación a circunstancias particulares en las que puedan encontrarse en un momento determinado.

La orientación para el aprendizaje. La orientación de los adultos para el aprendizaje tiende a la búsqueda de la solución a los problemas que se le presentan en la vida real; con una perspectiva de buscar la inmediatez para la aplicación de los conocimientos adquiridos; cuyos objetivos responden a sus necesidades y expectativas.

Entre las principales condicionantes del aprendizaje de adultos encontramos:

- a. Forman grupos heterogéneos en: edad, intereses, motivaciones, experiencia y aspiraciones.
- b. El interés general gira en torno al ascenso laboral, al bienestar, a la autoestima.
- c. Los objetivos son claros y concretos, elegidos y valorizados.
- d. Los logros y éxitos serán deseados intensamente o con ansiedad.
- e. Existe preocupación por el fracaso.
- f. Posible susceptibilidad e inseguridad ante las críticas.
- g. A menudo arrastra el peso de experiencias de aprendizaje frustrantes que le convencen de que no es capaz de adquirir conocimientos nuevos.
- h. Fuentes de conocimientos heterogéneas, a veces contradictorias.
- i. Mayor concentración en clases, lo cual favorece el aprovechamiento del tiempo en clases.

Los adultos tienen diferentes estilos de aprendizaje; unos prefieren hacerlo en grupos, otros individualmente, algunos optan por la experimentación y otros requieren asesoría; cada vez toma más interés la capacitación en el puesto de trabajo.

Para cada enfoque es necesario programas ajustados a ellos que se adecuen a los estilos de los participantes que serán más receptivos cuando perciban que los objetivos del programa de formación responden a sus necesidades y expectativas.

En este contexto se ubica el aprendizaje adulto que según Cazau (2001) se basa en:

- a. Aprender a conocer. Desarrollar habilidades, destrezas, hábitos, actitudes y valores que le permitan al adulto adquirir las herramientas de la comprensión como medio para entender el mundo que lo rodea, comunicarse con los demás y valorar la importancia del conocimiento y la investigación.
- b. Aprender a aprender. Desarrollar habilidades, destrezas, hábitos, actitudes y valores que le permitan adquirir o crear métodos, procedimientos y técnicas de estudio y aprendizaje para que puedan seleccionar y procesar información eficientemente, comprender la



estructura y el significado del conocimiento a fin de que lo pueda discutir, negociar y aplicar. El aprender a aprender constituye una herramienta que le permite al adulto seguir aprendiendo toda la vida.

c. Aprender a hacer. De esta manera puede desarrollar sus capacidades de innovar, crear estrategias, medios y herramientas que le dan la posibilidad de combinar los conocimientos teóricos y prácticos con el comportamiento socio cultural, desarrollar aptitudes para el trabajo en grupo, la capacidad de iniciativa y de asumir riesgos.

d. Aprender a ser. Que podemos comparar con el saber estar que se basa en el desarrollo de la integridad física, intelectual, afectiva y social; teniendo en cuenta las relaciones que establece con todo el entorno; tanto laboral como en la sociedad; y ética del sujeto en su calidad de adulto, de trabajador, como miembro de una familia, de estudiante, como ciudadano.