

MÉTODOS PROGRESIVOS PARA AYUDAR A LOS DEMÁS Y PEDIR AYUDA

Los heurísticos son estructuras que señalan elementos importantes a tener en cuenta al entrar en una nueva situación. Son una herramienta para desarrollar simultáneamente una visión más profunda y ayudar a responder con una actitud de **toma de decisiones rápida**. Este método se basa en **breves intercambios** que revelan una heurística eficaz.

UTILICE ESTE MÉTODO PARA: ---

- Evitar las trampas habituales al dar y pedir ayuda.
- Cambiar los patrones de ayuda no deseados, como: soluciones prematuras, consejos innecesarios; presionar para forzar el uso de los consejos; pasar a los siguientes pasos demasiado rápido; esforzarse demasiado por no ayudar en exceso.
- Cambiar los patrones no deseados a la hora de pedir ayuda, entre los que se incluyen: desconfiar, no compartir el problema real; aceptar ayuda sin sentirla como propia; buscar validación, no ayuda; resentirse por no recibir lo suficiente.
- Mejorar la coordinación interprofesional en cualquier grupo profesional.

Duración:
30 min - 1 hora

Nivel de dificultad:
Difícil

Tamaño del grupo:
< 50

Nivel de interacción:
Alto

Apto para varios idiomas: No

Tiempo de preparación:
Medio

Finalidad:
Construcción del conocimiento

Tipo de eventos en línea:
Seminario Web, Taller

ESTE ESPACIO
SE PUEDE
LLENAR CON
TUS APUNTES



PASOS PARA APLICAR EL MÉTODO

Preparación

1. Lo/La invitamos a considerar todas las interacciones humanas como ofertas que se aceptan o se bloquean
2. Lo/La invitamos a actuar, reaccionar u observar patrones de interacción.
3. Lo/La invitamos a reflexionar sobre su propio modelo y a cambiar su forma de pedir, ofrecer y recibir ayuda.
4. Cada uno tiene uno de los tres papeles posibles (es buena idea cambiar los papeles a medida que avanza la actividad de aprendizaje). Forme grupos de tres: **una pareja interactuando (cliente y entrenador)** más **un/a observador/a**.

Impartición

1. Presente la actividad de aprendizaje y el procedimiento, incluidos el tema y el tiempo, utilizando algunas diapositivas didácticas.
2. Presente los papeles que deben desempeñarse en los grupos: cliente, entrenador/a y observador/a.
3. Cree grupos de tres personas y distribúyalos en salas. Se prevén tres rondas de interacción, a través de las cuales los alumnos van cambiando de rol.
4. Indique a los grupos que utilicen **2 minutos** de interacciones improvisadas, seguidos de **5 minutos** de recapitulación. El **cliente** comparte un reto que le apasiona. Mientras el/la **observador/a** presta mucha atención, el/la **entrenador/a** responde siguiendo el siguiente patrón:
 - **Presencia tranquila:** el/la entrenador/a acepta todas las ofertas y escucha con compasión.
 - **Descubrimiento guiado:** el/la entrenador/a acepta todas las ofertas y guía una investigación para descubrimientos mutuos.
 - **Provocación cariñosa:** el/la entrenador/a intercala consejos, aceptando y bloqueando ofertas según sea necesario.

ESTE ESPACIO
SE PUEDE
LLENAR CON
TUS APUNTES



- **Proceso Mindfulness:** el/la entrenador/a y el cliente aceptan todas las ofertas, trabajando al máximo de su inteligencia. Deberían darse cuenta de cómo las posibilidades novedosas se amplifican con este enfoque mental.

CONSEJOS SOBRE LAS HERRAMIENTAS

[Consejos para la escucha activa](#)