1. **Realice un investigación sobre la creación de máquinas simples en la cual incluya:**
2. Nombre de la máquina
3. Material que se usa para su fabricación
4. Procedimiento que se debe efectuar para su realización
5. La explicación científica de cómo funciona.
6. **Realice cada una de las 6 maquinas**
7. **Realice el taller titulado LOS PROBLEMAS TIENEN SOLUCIÓN**

**¿Qué es un problema?**

Un **problema** es un determinado asunto o una cuestión que requiere de una [**solución**](http://definicion.de/solucion/). A nivel social, se trata de alguna situación en concreto que, en el [momento](http://definicion.de/problema/) en que se logra solucionar, aporta beneficios a la **sociedad**

(como lograr disminuir la tasa de pobreza de un país o reconstruir edificios arrasados por un terremoto).

Por ejemplo: *“Tenemos un gran problema: mañana debemos pagar el alquiler y no nos alcanza el dinero”*, *“El problema se resolverá cuando el gerente despida a los empleados que no se esfuerzan”*,*“Gracias a tu ayuda, pude completar la tarea y no tuve problemas con la*[*maestra*](http://definicion.de/problema/)*”*.

De la misma forma, en esta línea va una segunda acepción del término que nos ocupa y que define a aquel como un disgusto o una preocupación que alguien tiene por algún motivo en concreto. Un ejemplo de este significado podría ser el siguiente: “El [hijo](http://definicion.de/problema/) de Luisa y Miguel no para de darles problemas”.

Además de todo lo citado también es necesario que dejemos patente que existen muchos y variados tipos de problemas que son específicos de diversas ciencias o áreas donde se desarrollan. En este sentido, los más frecuentes son los que se relacionan con campos como la Filosofía, las Matemáticas, la Religión o también la Medicina, entre otros muchos.

Así, respecto a esta última área podemos decir que son numerosos los problemas de salud que existen: físicos, mentales, agudos, crónicos…Todos ellos suponen que el paciente que los sufre tenga que recurrir a un médico quien se encargará de estudiar qué le sucede, de hacerle las pertinentes [pruebas](http://definicion.de/problema/) y finalmente de determinar su correspondiente tratamiento.

Un ejemplo de ello podría ser el siguiente: “Julia tenía un problema de salud relacionado con sus articulaciones por lo que irremediablemente tuvo que someterse a una intervención quirúrgica”.

Para la [**filosofía**](http://definicion.de/filosofia), un problema es algo que altera la paz, el equilibrio y la armonía de quien o quienes lo tienen. Dentro de la [**religión**](http://definicion.de/religion), en cambio, un problema puede ser el resultado de una contradicción interna que se suscita entre dos dogmas (¿cómo un Dios omnibenevolente y todopoderoso permite la existencia del sufrimiento?).

La **matemática** habla de problemas cuando hay preguntas respecto a una estructura o un objeto, cuyas respuestas necesitan de una explicación con su correspondiente demostración. Esto quiere decir que un problema matemático se resuelve al hallar una entidad que posibilite la satisfacción de las condiciones del problema.

Es posible encontrar problemas de la naturaleza más diversa. La **desocupación** es un problema económico y social que, a gran escala, sólo puede resolver el gobierno de un país, más allá de los esfuerzos de la gente para hallar empleo. Una pared con **filtraciones**, en cambio, representa un problema doméstico que puede y debe solucionar una persona en su casa.

 9 ACTITUDES  DE LIDERAZGO PARA LA SOLUCION DE PROBLEMAS

1. Ver un problema como un reto, es decir, una oportunidad para nuevas experiencias y para ampliar su repertorio en cuanto a la resolución de problemas.
2. Céntrate en los obstáculos presentes y futuros. Para eso, debes pensar en qué puedes hacer al respecto para solucionar los problemas. Necesitas saber aquello que está en contra y ser capaz de **planificar** en torno a esas cosas.
3. Distingue entre los hechos, opiniones y juicios. Conoce los hechos y luego los interpretas
4. Escucha la opinión de los expertos, autoridades y otras personas de confianza. Tómalo como si fuera una evaluación de tu [**desempeño**](http://www.altonivel.com.mx/16876-cinco-claves-para-ser-un-lider-a-seguir.html). No refutes ni juzgues lo que dicen y si hay algo que no entiendes no le discutas.
5. Usa la razón y no el orgullo para [**tomar decisiones**](http://www.altonivel.com.mx/17185-decidefobia-el-miedo-a-tomar-decisiones.html). También sé tú mismo y no trates de actuar como otra persona, ya que eso es precisamente lo que atrae más a los empleados y clientes.
6. No resuelva el problema antes de tiempo. Tómate tu tiempo para reunir y procesar la información de las fuentes. No comiences la evaluación y la selección de una solución antes de tiempo.
7. Enfoca tu atención en aquellos obstáculos que son superables, para que los puedas resolver con éxito.
8. Piensa que la implementación de la solución siempre será más difícil que llegar a ella. Para eso, necesitarás a otras personas que te ayuden a ejecutarla y deberás decirles los beneficios de esta salida al problema. Tu equipo tiene que estar comprometido contigo y tu negocio,Lo que debe proponerse tu equipo es[**lograr el objetivo**](http://www.altonivel.com.mx/10174-hoshin-kanri-alcanza-tus-objetivos.html), saber por qué es importante y cómo van a trabajar en conjunto para lograr esos resultados, también, ayúdales a tus empleados a desarrollar la confianza en sí mismos, es decir, cree en tu equipo.
9. Piensa que tienes el control de la situación. Será la única forma de puedas promocionar tu capacidad de que puedes resolver las situaciones complicadas. Para eso, lo importante es mantener la calma.

**TOMA DE DECISIONES**

La toma de decisiones se define como la selección de un curso de acciones entre alternativas, es decir que existe un plan un compromiso de recursos de dirección o reputación.

**Un aspecto verdaderamente importante en la toma de decisiones es el grado de comunicación y la aplicación del arte de escuchar**. En el campo del liderazgo personal no hay mayor talento que la capacidad de comunicación de una persona. En un líder no importa cuál sea su [auto motivación](http://www.gestiopolis.com/canales7/rrhh/motivacion-e-inteligencia-emocional.htm), si no puede transmitir sus ideas a otros. Es entonces cuando se entiende la importancia de la comunicación efectiva.

El proceso que conduce a la toma de decisión es:

- Elaboración de premisas

- Identificación de alternativas

- Evaluación de alternativas, en términos de metas que se desea alcanzar

- Selección de una alternativa, es decir tomar una decisión

Herramientas para la toma de decisiones

El ser humano debe exigirse vencer obstáculos que se irán presentando a lo largo del camino. Estos obstáculos traducidos en problemas deben resolverse conforme se presentan evitando con esto las variaciones en los diversos procesos.

Para esto es necesario basarse en hechos y no dejarse guiar solamente por el sentido común, la experiencia o la audacia. Basarse en estos tres elementos puede ocasionar que al momento de obtener resultados contrarios al esperado nadie quiera asumir responsabilidades.

**CUESTIONARIO SOLUCIÓN DE PROBLEMAS**

1.        Que es un problema.

2.        De varios ejemplos de problemas.

3.        Cuáles son las nueve actitudes de liderazgo para la solución de problemas explica cada uno de ellos.

4.        A que hace referencia la toma de decisiones.

5.        Cuáles son los aspectos importantes en la toma de  decisiones.

6.        Cuál es el proceso que se debe de tener en cuenta para la toma de decisiones.

7. Escriba un problema que usted posea o haya tenido y explique la manera en que lo soluciono.

1. **REALICE EL TALLER MANEJO DE CONFLICTOS**

**MANEJO DE CONFLICTOS**

Antes de analizar los elementos de un conflicto, debemos definirlo. Qué se entiende por conflicto? Podemos decir de una manera simple que es la diferencia de intereses y opiniones, entre dos o más partes sobre una situación o tema determinado. La mayoría de los conflictos tienen causas múltiples.

Generalmente se llega por problemas en las relaciones entre las partes.

Cuáles son los elementos del conflicto:

1) Las partes, personas o grupos de personas que intervienen en forma directa o indirecta.

2) El Poder, que es la capacidad de influencia que tiene una parte sobre la otra, la función del mediador, es equilibrar dicho poder.

3) Las percepciones del conflicto, es la realidad que una parte trasmite a la otra, es la forma de recibir o demostrar el conflicto y sus causas.

4) Las emociones y sentimientos, que se traducen en diferentes estados de ánimo con motivo de los recuerdos, o frustraciones vividas.

5) Las posiciones, es el reclamo que cada una de las partes hace a la otra.

6) Intereses y necesidades son los beneficios que las partes quisieran obtener de la solución del conflicto.

7) Los valores, principios y creencias que es parte de la cultura e idiosincrasia de los seres humanos.

**Factores y causas del conflicto**

Se han determinado tres **factores que propician la aparición de un conflicto** y que a la vez pueden proporcionar las condiciones indispensables para su gestión.[[7]](http://es.wikipedia.org/wiki/Conflicto#cite_note-6)

* *Factores culturales.* Representan la suma de todos los mitos, símbolos, valores e ideas que sirven para justificar la violencia o la paz.
* *Factores estructurales.* Son aquellos condicionantes que perpetúan las desigualdades, la falta de equidad, la explotación, etc.
* *Factores de comportamiento.* Son producto de los factores culturales y estructurales y se materializan en conductas agresivas (de tipo físico o verbal) o por el contrario en comportamientos de diálogo favoreciendo el entendimiento y el respeto.

Respecto a la **causa que determina o provoca un conflicto** encontramos:

·       *Conflictos de relación y comunicación*. Se deben a fuertes emociones negativas, a percepciones falsas o estereotipos, o a la escasa falta comunicación entre las partes. Conducen a una espiral de escalada progresiva del conflicto destructivo.

·       *Conflictos de información.* Se deben a la falta de información necesaria para tomar las decisiones adecuadas por lo que se interpreta de manera diferente la situación o no se le asume el mismo grado de importancia.

·       *Conflictos de intereses.* Se deben a la competición entre necesidades no compatibles o percibidas como tales. También puede ser de tipo psicológico y comportan percepciones de desconfianza, juego sucio, intolerancia, etc.

·       *Conflicto de valores.* Se deben a los diferentes criterios de evaluación de ideas, creencias o comportamiento que se perciben como incompatibles. El conflicto estalla cuando estos valores se intentan imponer por la fuerza a la otra parte que los percibe como negativos, no importante o no propios para una persona en la cual se encuentra involucrada en cierto problema.

·       *Conflictos de roles.* De poder, de autoridad y de acceso a los recursos. Se deben a pautas destructivas de comportamiento, de desigualdad del control o distribución de recursos, de desigualdad de poder y autoridad, de restricciones del tiempo, etc.

**CLASES DE CONFLICTOS**

Interpersonales: Son de raíz interior en la persona (valores, circunstancias íntimas,).

Interpersonales: El prototipo; dos personas enfrentadas a propósito de una tercera, una idea o un bien a la que aspiran ambos.

lntragrupales: Son exactamente iguales que los interpersonales solo que el enfrentamiento se produce entre subgrupos dentro del mismo grupo original.

Intergrupales: Aquellos que se producen entre grupos. Los conflictos no deben ser olvidados sino resueltos ya que, un CONFLICTO no resuelto llevará al fraccionamiento y disolución de un grupo / equipo de trabajo, voluntario o no, tarde o temprano

Las siguientes cuatro categorías pueden ser consideradas como las cuatro clases

**CUESTIONARIO EL CONFLICTO**

**1.**   Que se entiende por conflicto.

**2.**   Cuáles son los elementos de un conflicto

**3.**   Cuáles son los factores que pueden generar un conflicto.

**4.**   Cuáles son las causas que pueden provocar un conflicto.

**5.**   Has estado involucrado en algún conflicto, cuáles han sido las causas  y como lo han llegado a solucionarlo.

**6.**   Cuáles son las clases de conflictos.

1. **REALICE EL TALLER EL LIDERAZGO**

[Que es un lider?](http://www.genv.net/es-us/node/967)

Un líder es una persona que guía a otros hacia una meta común, mostrando el camino por ejemplo, y creando un ambiente en el cual los otros miembros del equipo se sientan activamente involucrados en todo el proceso. Un líder no es el jefe del equipo sino la persona que esta comprometida a llevar adelante la misión del Proyecto.

La propia definición de liderazgo enumera ya varias características:

1. Capacidad de comunicarse. La comunicación es en dos sentidos. Debe expresar claramente sus ideas y sus instrucciones, y lograr que su gente las escuche y las entienda. También debe saber "escuchar" y considerar lo que el grupo al que dirige le expresa.
2. Inteligencia emocional. Salovey y Mayer (1990) definieron inicialmente la Inteligencia Emocional como -la habilidad para manejar los sentimientos y emociones propios y de los demás, de discriminar entre ellos y utilizar esta información para guiar el pensamiento y la acción.- Los sentimientos mueven a la gente, sin inteligencia emocional no se puede ser líder.
3. Capacidad de establecer metas y objetivos. Para dirigir un grupo, hay que saber a dónde llevarlo. Sin una meta clara, ningún esfuerzo será suficiente. Las metas deben ser congruentes con las capacidades del grupo. De nada sirve establecer objetivos que no se pueden cumplir.
4. Capacidad de planeación. Una vez establecida la meta, es necesario hacer un plan para llegar a ella. En ese plan se deben definir las acciones que se deben cumplir, el momento en que se deben realizar, las personas encargadas de ellas, los recursos necesarios, etc.
5. Un líder conoce sus fortalezas y las aprovecha al máximo. Por supuesto también sabe cuáles son sus debilidades y busca subsanarlas.
6. Un líder crece y hace crecer a su gente. Para crecer, no se aferra a su puesto y actividades actuales. Siempre ve hacia arriba. Para crecer, enseña a su gente, delega funciones y crea oportunidades para todos.
7. Tiene carisma. Carisma es el don de atraer y caer bien, llamar la atención y ser agradable a los ojos de las personas. Para adquirir carisma, basta con interesarse por la gente y demostrar verdadero interés en ella; en realidad, en el carisma está la excelencia. Se alimenta con excelencia, porque es lo más alejado que hay del egoísmo. Cuando un líder pone toda su atención en practicar los hábitos de la excelencia, el carisma llega y como una avalancha cae un torrente sobre el líder.
8. Es Innovador. Siempre buscará nuevas y mejores maneras de hacer las cosas. Esta característica es importante ante un mundo que avanza rápidamente, con tecnología cambiante, y ampliamente competido.
9. Un líder es responsable. Sabe que su liderazgo le da poder, y utiliza ese poder en beneficio de todos.
10. Un líder está informado. Se ha hecho evidente que en ninguna compañía puede sobrevivir sin líderes que entiendan o sepan cómo se maneja la información. Un líder debe saber cómo se procesa la información, interpretarla inteligentemente y utilizarla en la forma más moderna y creativa.

**CUESTIONARIO: EL LIDERAZGO**

1. Me considero un líder? Si no y porque (5 renglones)
2. Que características de líder poseo
3. Cuáles son las características de un líder
4. Observo el siguiente video sobre liderazgo y realizo un escrito de 10 renglones sobre que es un líder [**https://www.youtube.com/watch?v=MnuJU-w1bmM**](https://www.youtube.com/watch?v=MnuJU-w1bmM)
5. **REALICE EL TALLER TRABAJO EN EQUIPO E IMPORTANCIA DE TRABAJAR CON OTROS**

El trabajo en equipo implica un grupo de personas trabajando de manera coordinada en la ejecución de un proyecto.

El equipo responde del resultado final y no cada uno de sus miembros de forma independiente.

Cada miembro está especializado en un área determinada que afecta al proyecto.

Cada miembro del equipo es responsable de un cometido y sólo si todos ellos cumplen su función será posible sacar el proyecto adelante.

El trabajo en equipo no es simplemente la suma de aportaciones individuales.

Un grupo de personas trabajando juntas en la misma materia, pero sin ninguna coordinación entre ellos, en la que cada uno realiza su trabajo de forma individual y sin que le afecte el trabajo del resto de compañeros, no forma un equipo.

Por ejemplo, un grupo de dependientes de un gran almacén, cada uno responsable de su sector, no forman un equipo de trabajo.

Un equipo médico en una sala de operaciones (cirujano, anestesista, especialista cardiovascular, enfermeras, etc.) sí forma un equipo de trabajo. Cada miembro de este equipo va a realizar un cometido específico; el de todos ellos es fundamental para que la operación resulte exitosa y para ello sus actuaciones han de estar coordinadas.

El trabajo en equipo se basa en las "5 c":

Complementariedad: cada miembro domina una parcela determinada del proyecto. Todos estos conocimientos son necesarios para sacar el trabajo adelante.

Coordinación: el grupo de profesionales, con un líder a la cabeza, debe actuar de forma organizada con vista a sacar el proyecto adelante.

Comunicación: el trabajo en equipo exige una comunicación abierta entre todos sus miembros, esencial para poder coordinar las distintas actuaciones individuales.

El equipo funciona como una maquinaria con diversos engranajes; todos deben funcionar a la perfección, si uno falla el equipo fracasa.

Confianza: cada persona confía en el buen hacer del resto de sus compañeros. Esta confianza le lleva a aceptar anteponer el éxito del equipo al propio lucimiento personal.

Cada miembro trata de aportar lo mejor de si mismo, no buscando destacar entre sus compañeros sino porque confía en que estos harán lo mismo; sabe que éste es el único modo de que el equipo pueda lograr su objetivo.

Por ejemplo, en una operación de transplante todos los especialistas que intervienen lo hacen buscando el éxito de la operación. El cirujano no busca su lucimiento personal sino el buen hacer del equipo. Además, si la operación fracasa poco va a valer que su actuación particular haya sido exitosa.

Compromiso: cada miembro se compromete a aportar lo mejor de si mismo, a poner todo su empeño en sacar el trabajo adelante.

La organización (empresa, universidad, hospital, etc) asigna a un equipo la realización de un proyecto determinado: El equipo recibe un cometido determinado, pero suele disponer de autonomía para planificarse, para estructurar el trabajo.

El equipo responde de los resultados obtenidos pero goza de libertad para organizarse como considere más conveniente. Dentro de ciertos márgenes el equipo tomará sus propias decisiones sin tener que estar permanentemente solicitando autorización a los estamentos superiores.

Ejemplos de trabajo en equipo:

Ante la sustitución de diversas monedas europeas por el euro en el año 2000, las entidades financieras formaron equipos de trabajo encargados de dirigir todo este complicado proceso. En él se integraron especialistas de diversas ramas (negocio puramente bancario, informáticos, auditores, juristas, especialistas de organización y marketing, etc.). La misión de estos equipos era coordinar todo este proceso de cambio que afectaba a aspectos muy diversos de la actividad bancaria.

Las consultoras funcionan con equipos de trabajo; cuando acometen un proyecto constituyen un equipo al frente del cual hay un jefe o coordinador y en el que se integran especialistas de las áreas implicadas (informáticos, economistas, fiscalistas, etc.). En su desempeño no cuenta el buen trabajo individual de cada uno de ellos, sino la labor del equipo en su conjunto.

Un equipo de fútbol puede ser el paradigma del trabajo en equipo

**TALLER TRABAJO EN EQUIPO**

1.     Que se entiende como trabajo en equipo.

2.     Como se realiza un trabajo en equipo.

3.     Cuando no se trabaja en equipo.

4.     Un ejemplo de un trabajo en equipo puede ser

5.     Cuáles son las 5 “c” en que se basa un trabajo en equipo.

6.     Visualiso el video siguiente video y realizo un escrito en 10 renglones sobre como como aplicarlo a su vida <https://www.youtube.com/watch?v=K5G8gRvx7nQ&feature=relatedFirefoxHTML\Shell\Open\Command>

1. **REALICE EL TALLER QUE SIGNIFICA ESCUCHAR**

Escuchar no es lo mismo que oír. Los oídos captan voces, ideas, razonamientos, el contenido de una idea, la lógica de un argumento. Escuchar en cambio, implica utilizar los oídos, ojos y corazón para detectar intención, emoción y sentimientos del hablante.

Entonces podemos afirmar que No, no es lo mismo.

Oir es percibir los sonidos por medio del oído, oir es una función biológica…. Escuchar, es interpretar y dar forma a la idea o al mensaje que transmiten esos sonidos, es poner atención a lo que se esta informando y comprenderlo.

LOS DIEZ MANTDAMIENTOS DE UNA BUENA COMUNICACIÓN

1.      Piense con la cabeza, antes de hablar con la boca.

2.     Precise los objetivos que quiere lograr y las mejores estrategias para lograrlo.

3.     Adapte lo que quiere decir al receptor y a la situación.

4.     Seleccione el momento, el  lugar, y el canal oportunos y adecuados.

5.     Recuerde de que en la forma en que diga algo es tan importante como lo que dice.

6.     Evite expresiones que puedan dificultar el razonamiento de generar posiciones defensivas.

7.  Obtenga cierta retroalimentación del receptor, para cerciorarse de que el mensaje ha sido entendido correctamente.

8.     Mantenga una actitud de escucha activa, centre la atención en lo fundamental de lo que se dice, sea empático, trate de identificar sentimientos.

9.     Muéstrele al otro que tiene interés en lo que diga.

10.   Sea flexible, adapte se expresión y estilos a la situación que se generé en  le dialogo.

**Cuestionario Escuchar y oir**

1.      Que se entiende por escuchar.

2.     Que se entiende por oír.

3.     Cuando se está escuchando.

4.     Cuando se está oyendo.

5.     Es lo mismo escuchar que oír.

6.     Cuáles son los diez mandamientos de una buen comunicación.

7. Vea el siguiente video con el título aprender a escuchar y realice un resumen de 10 renglones del mismo. https://www.youtube.com/watch?v=Sg9iwOLD630

1. **REALICE EL TALLER LA IMPORTANCIA DE ASUMIR RESPOSABILIDADES**

Responsabilízate al 100% de tu vida

Asumir la responsabilidad total de nuestras vidas

Sólo existe una forma de atraer lo que quieres a tu vida: Responsabilízate al 100% de absolutamente todo lo que te pase. Asumir la responsabilidad total de nuestras vidas es el paso indispensable para poder avanzar y obtener lo que deseamos. Asume tu responsabilidad, recupera tu poder.

Sólo existe una forma de atraer lo que quieres a tu vida: Responsabilízate al 100% de absolutamente todo lo que te pase.

Puede que estés pensando: pues cuando ocurre un accidente, ¿Cómo puedo ser yo responsable? o de una catástrofe natural, ¿qué tengo yo que ver?... Pues sí, tú eres responsable de crear y emitir vibraciones que te han llevado hasta allí. Porque de hecho eres tú y no yo el que está allí.

Habrás oído de tantas y tantas personas que se han salvado milagrosamente de morir en accidentes, en terremotos, en volcanes, etc. Un ejemplo real. Una mujer estuvo en la inauguración de un centro comercial el día que este se hundió muriendo decenas de personas. Ella casualmente estaba en el servicio. Otro día esta misma persona iba a coger un avión pero curiosamente se despistó en la dutty free y …voilá! perdió el avión. Este se estrelló muriendo todos los pasajeros. Esta mujer está atrayendo a su vida situaciones límites al borde de ocurrirle una tragedia, pero atrae situaciones en las que se salva.

Asumir la responsabilidad total de nuestras vidas es el paso indispensable para poder avanzar y obtener lo que deseamos.

Cuando la vida te traiga cosas que no desees más, por ejemplo un accidente o un susto con el coche, problemas para aparcar, una gripe... en vez de enfadarte y pensar: "esto no está funcionando", plantéate qué es lo que estás haciendo, pensando o sintiendo para atraer estas situaciones concretas a tu vida.

Asume tu responsabilidad, RECUPERA TU PODER

**CUESTIONARIO RESPONSABILIDADES**

1. Realizo un listado de mis responsabilidades como estudiante, hijo y hermano.
2. Busco en youtube 5 videos sobre responsabilidad y escribo 5 renglones de cada video la información de la siguiente tabla.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | NOMBRE DEL VIDEO | QUE ME DICE EL VIDEO? | COMO LO APLICO A MI VIDA |
| VIDEO 1 |  |  |  |
| VIDEO 2 |  |  |  |
| VIDEO 3 |  |  |  |
| VIDEO 4 |  |  |  |
| VIDEO 5 |  |  |  |

1. **REALICE EL TALLER TODO LO QUE SOY**

**EL YO**

Una mujer estaba agonizando. De pronto tuvo la sensación de que era llevada al cielo y presentada ante el tribunal. Quién eres? Dijo una voz.

Soy la mujer del alcalde respondió ella.

Te he preguntado quién eres. No con quién estás casada.

Soy la madre de cuatro hijos.

Te he preguntado quién eres, no cuántos hijos tienes?

Soy una maestra de escuela.

Te eh preguntado quién eres. No cuál es tu profesión.

Y así sucesivamente. Respondiera lo que respondiera no parecía poder

Dar respuesta satisfactoria a la pregunta ¡Quién eres?

Soy una cristiana.

Te he preguntado Quién eres? No cuál es tu religión.

Soy una persona que iba todos los días a la iglesia y ayudaba a los

Pobres y necesitados.

Te he preguntado quién eres no lo que hacías.

Evidentemente, no consiguió pasar el examen y fue enviada de nuevo a la tierra. Cuando se recuperó de su enfermedad, tomó la determinación de averiguar quién era. Y todo fue diferente,

Tu obligación es SER. No un personaje, ni ser un don nadie – Porque ahí, hay mucho de codicia y ambición, - ni saber mucho de esto y lo demás allá- porque eso condiciona mucho- sino simplemente SER.

El conocimiento de sí mismo es la primera condición para la vida exitosa y reflexivamente vivida. Es la puerta de entrada para la felicidad y la autorrealización. Quien no se conoce camina por el mundo a ciegas, quien no conoce sus propias capacidades no podrá aprovecharlas para llevar una vida gozosa y productiva. Quien no conoce sus defectos y limitaciones camina tropezando por la vida en medio de permanentes conflictos y frustraciones.

Los seres humanos cada día ampliamos más nuestros conocimientos sobre nosotros mismos, vivimos distraídos y alejados de nuestro mundo interior

1. **Según la lectura anterior define quien eres tú?** Piensa en los aspectos positivos de tu personalidad, expresa cuales son las características personales que lo hacen ser quien eres hoy. Identifica que te hace ser diferente a los demás y que te hace ser parecida a tus padres, escribe como es tu personalidad, tu carácter, tu intelecto y perspectiva de vida, sea objetivo y realista. Debe describir su realidad, no su ideal de persona**.**
2. **Del siguiente cuadro colorea** que **atributos posees como persona, pero antes busca en el diccionario el significado de las palabra que no conoces.**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **CUADRO DE ATRIBUTOS Quién soy?** |
| Acepto las situaciones. | Considerado. | Genuino | Entusiasta. |
| Busco los logros. | Cooperativo | Bondadoso | Imaginativo. |
| Activo. | Creativo | Justo | Independiente. |
| Aventurero. | Dedicado | Servicial | Perspicaz |
| Afectuoso. | Confiado | Agraciado | Inteligente. |
| Ambicioso. | Decidido | Ocurrente | Intuitivo. |
| Me expreso con claridad. | Disciplinado | Sensible | Bien informado. |
| ASERTIVO. | Distinto | Sociable | Lógico. |
| Atractivo. | Dinámico | Espontáneo | Simpático. |
| Cuidadoso. | Eficiente | Vigoroso. | Receptivo. |
| Carismático. | Empático | Calido. | Optimista. |
| Encantador. | Alentador | Persistente | Objetivo. |
| Jovial. | Emprendedor | Persuasivo | Organizado. |
| Acepto compromisos. | Divertido | Sereno | Ordenado. |
| Misericordioso. | Paciente | Emprendedor | Original. |
| Seguro. | Entusiasta | Me tengo confianza | Extrovertido. |
| Agradable. | Expresivo | Estable | Preciso. |
| Meticuloso. | Amistoso | Estimulante | Productivo. |
| Modesto. | Tierno | Veloz | Profesional. |
| Racional. | Receptivo | Sincero | Alegre |
| Realista | Tranquilo | Hábil | Serio |
| Divertido | Capacidad de respuesta |  | Me conozco a mi mismo. |

1. Escriba cinco respuestas diferentes a la pregunta QUIÉN SOY YO? Responda en términos de normas de comportamiento, necesidades o sentimientos que son característicos de usted. Trate de incluir los aspectos que son verdaderamente importantes para usted como persona, aspectos que si los perdiera cambiarían radicalmente su identidad y el significado de la vida. Escriba en orden de importancia.
2. Describa en 5 renglones quien es usted desde:

|  |  |
| --- | --- |
| **ORDEN DE IMPORTANCIA** | **DESCRIPCIÓN** |
| **COMPORTAMIENTO** |  |
| **NECESIDADES** |  |
| **SENTIMIENTOS** |  |
| **ACADEMICOS** |  |
| **FISICOS** |  |

1. Escriba en 5 renglones cuáles son tus

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Debilidades.** |  |
| **Amenazas** |  |
| **Fortalezas.** |  |
| **Oportunidades.** |  |

1. **REALICE EL TALLER EL DINERO Y EL PRESUPUESTO**

**Manejo del dinero**

El [dinero](http://www.monografias.com/trabajos16/marx-y-dinero/marx-y-dinero.shtml) es un medio de [cambio](http://www.monografias.com/trabajos2/mercambiario/mercambiario.shtml) y medida de [valor](http://www.monografias.com/trabajos14/nuevmicro/nuevmicro.shtml) en el pago de [bienes](http://www.monografias.com/trabajos16/configuraciones-productivas/configuraciones-productivas.shtml) y /o [servicios](http://www.monografias.com/trabajos14/verific-servicios/verific-servicios.shtml), o como descargo de deudas y [obligaciones](http://www.monografias.com/trabajos14/obligaciones/obligaciones.shtml). Por su aspecto externo puede ser moneda cuando es de metal, o billete cuando es de papel. Tiene cinco [funciones](http://www.monografias.com/trabajos7/mafu/mafu.shtml): como medida del valor, medio de circulación, medio de acumulación o de atesoramiento, medio de pago y dinero mundial.

Es difícil pensar que hubo una época en que no existía [el dinero](http://www.monografias.com/trabajos16/marx-y-dinero/marx-y-dinero.shtml). Lo cierto es que hace miles de años nadie lo usaba. Para obtener los bienes que necesitaban, la gente de la antigüedad empleaba el trueque, es decir, cambiaban una cosa por otra. Esta forma de intercambio no siempre funcionaba bien, pues era necesario que cada [persona](http://www.monografias.com/trabajos7/perde/perde.shtml) poseyera algo que le interesara al otro. Aunque el trueque continúa usándose, la [economía](http://www.monografias.com/trabajos54/resumen-economia/resumen-economia.shtml) en la actualidad es principalmente monetaria.

El historiador griego Herodoto les atribuye la invención del dinero a los lidios, un pueblo del [Asia](http://www.monografias.com/trabajos14/asia/asia.shtml) Menor, que para el año 670 antes de Cristo circuló monedas hechas de una aleación de [oro](http://www.monografias.com/trabajos35/oferta-demanda-oro/oferta-demanda-oro.shtml) y plata. Mucho antes que ellos, en las distintas culturas del mundo ya se usaba una gran variedad de objetos como dinero: conchas de cauri en la [India](http://www.monografias.com/trabajos14/la-india/la-india.shtml), arroz en [China](http://www.monografias.com/trabajos13/cultchin/cultchin.shtml), discos de piedra caliza en la isla de Ya en el Pacífico, además de semillas, caracoles y [herramientas](http://www.monografias.com/trabajos11/contrest/contrest.shtml) en miniatura, entre muchas otras.

Con el fin de facilitar el [comercio](http://www.monografias.com/trabajos16/acto-de-comercio/acto-de-comercio.shtml), la gente comenzó a usar monedas hechas de [metales](http://www.monografias.com/trabajos10/coma/coma.shtml) valiosos para pagar por los bienes y servicios que necesitaban. Y fueron los chinos, que inventaron el papel y la tipografía, los primeros en usar el papel moneda, en el siglo IX. El valor de éste era garantizado por el oro y la plata del [gobierno](http://www.monografias.com/trabajos4/derpub/derpub.shtml) chino, con la gran ventaja de no ser tan pesado como las monedas.

El papel moneda apareció en [Europa](http://www.monografias.com/trabajos10/geogeur/geogeur.shtml) durante el siglo XVI y su valor dependía de los depósitos en oro que poseía cada país. En el presente, la mayoría de los países tienen su propio [sistema](http://www.monografias.com/trabajos11/teosis/teosis.shtml) monetario e imprimen su propio dinero, que por estar hecho de papel tiene muy poco valor por si mismo. Los billetes de papel representan un valor monetario decretado por el gobierno de cada país.

¿Cómo se obtiene el dinero?

el dinero se obtiene trabajando porque en el incluye el obrero asalariado su fuerza de trabajo en un jornada laboral que le impusieron para hacer una mercancía; bueno ya que después incluye diferente factores como son Trabajo excedente que es un valor extra mas para el capitalista y la plusvalía que se obtiene en la mercancía.

¿Qué es la ganancia?

Diferencia entre el conjunto de ingresos de una empresa y sus gastos (de producción y venta) de bienes y servicios.

**PRESUPUESTO**

Se le llama **presupuesto** al cálculo anticipado de los ingresos y gastos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, un gobierno) durante un período, por lo general en forma anual.[[1]](http://es.wikipedia.org/wiki/Presupuesto#cite_note-0) Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización. El presupuesto es el instrumento de desarrollo anual de las empresas o instituciones cuyos planes y programas se formulan por término de un año.

**IMPORTANCIA DE LOS PRESUPUESTOS**

1. Los presupuestos son importantes porque ayudan a minimizar los riesgos de operación en la organización
2. Por medio de los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en límites razonables
3. Sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y dirigirlas hacia lo que busca
4. Cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción
5. Las partidas de los presupuestos sirven como guías durante la ejecución de los programas de personal en un determinado periodo de tiempo y sirven como norma de comparación entre planes y programas
6. Sirven como medios de comunicación entre unidades de un determinado nivel y verticalmente entre ejecutivos de un nivel a otro. Un presupuesto es una herramienta de gestión conformada por un documento en donde se cuantifican pronósticos o previsiones de diferentes elementos de un negocio.

**PRESUPUESTO DE UNA EMPRESA**

Los presupuestos se suelen relacionar exclusivamente con los ingresos o egresos que realizará una empresa, sin embargo, podemos hacer uso de estas herramientas para cuantificar pronósticos o previsiones de cualquiera de los elementos de un negocio, por ejemplo, podemos presupuestar los cobros que realizaremos, los pagos de nuestras de deudas, los productos que fabricaremos, los materiales que requeriremos para producir dichos productos, etc.

Los presupuestos son herramientas fundamentales para un negocio ya que nos permiten planificar, coordinar y controlar nuestras operaciones:

**Planeación**: los presupuestos nos permiten planificar actividades, planificar objetivos, recursos, estrategias, cursos a seguir; anticipándose a los hechos y, por tanto, ayudándonos a reducir la incertidumbre y los cambios.

C**oordinación**: los presupuestos sirven como guía para coordinar actividades, permitiéndonos armonizar e integrar todas las secciones o áreas del negocio, tanto entre éstas, como con los objetivos de la empresa.

**Control**: los presupuestos sirven como instrumento de control y evaluación, nos permiten comparar los resultados obtenidos con los presupuestados para que, de ese modo, por ejemplo, saber en qué áreas o actividades existen desviaciones o variaciones (diferencias entre lo obtenido y lo presupuestado).

**CUESTIONARIO DINERO Y PRESUPUESTO**

1.   Que es el dinero.

2.   Como puede ser dinero.

3.   Como surgió el dinero.

4.   Realiza una breve reseña de la historia del dinero.

5.   Como se obtiene el dinero.

6.   Que es ganancia.

7.   Que es presupuesto.

8.   Cuál es la importancia del presupuesto.

9.   A que hace referencia el presupuesto de una empresa.

10.  Porque son importantes los presupuestos para una empresa.

11.  Dibuja o pega las diferentes nominaciones del dinero colombiano

12.  Realiza el modelo de tu presupuesto semanal.

13.  Realiza el presupuesto mensual de tu casa siguiendo las orientaciones del profesor.

14. Visualiza el siguiente video y realiza un resumen sobre la creación del dinero. Minimo 20 renglones.

 <https://www.youtube.com/watch?v=kqU257p3QyM>

1. **REALICE EL TALLER SOBRE LA TEORÍA DE LAS NECESIDADES HUMANAS**



En el marketing y los recursos humanos, una necesidad para una persona es una sensación de carencia unida al deseo de satisfacerla. Por ejemplo, la sed, el hambre y el frío son sensaciones que indican la necesidad de agua, alimento y calor, respectivamente.

*Maslow plantea que el ser humano está constituido y compuesto por un cuerpo físico, cuerpo sociológico y cuerpo espiritual y que cualquier repercusión o problema que ocurre en cualquiera de estos cuerpos repercute automáticamente sobre el resto de los cuerpos de la estructura. Por esto Maslow propone dentro de su teoría el concepto de jerarquía, para así darle orden a las necesidades a nivel del cuerpo físico, sociológico y espiritual. Las necesidades se encuentran organizadas estructuralmente con distintos grados de poder*

*Decide darle un orden de pirámide a su teoría, encontrándose, las necesidades de sobrevivencia en las partes más bajas, mientras que las de desarrollo en las partes más altas. La teoría de Maslow plantea que las necesidades inferiores o primarias (fisiológicas, de seguridad, sociales y autoestima) son prioritarias y por lo tanto más influyentes e importantes que las necesidades superiores o secundarias (autorrealización; trascendencia).*

**Pirámide de las necesidades humanas**

*Las necesidades de Maslow, de acuerdo a la estructura ya nombrada son;*

***Necesidades Fisiológicas.*** *Dentro de estas necesidades se encuentran las relacionadas con la sobrevivencia del individuo, es decir, las primordiales, básicas, esenciales, elementales, en fin como se les quiera llamar, las más importantes para la vida, de las cuales el ser humano necesita para vivir, y se encuentran dentro de estas necesidades: alimentación, sea, abrigo, deseo sexual, respiración, reproducción, descanso o sueño, acariciar, amar, comportamiento maternal, mantenimiento de la temperatura corporal, homeostasis(esfuerzo del organismo por mantener un estado normal y un constante riego sanguíneo), alivio de dolor, etc.*
***Necesidades de Seguridad.*** *Cuando se satisfacen razonablemente las necesidades fisiológicas, entonces se activan estas necesidades. Por su naturaleza el hombre desea estar, en la medida de lo posible, protegido contra el peligro o la privación, cubierto de los problemas futuros; requiere sentir seguridad en el futuro, estar libre de peligros y vivir en un ambiente agradable, en mantenimiento del orden para él y para su familia. En los niños adquiere la forma de búsqueda de una rutina ordenada y previsible, y en los adultos puede verse reflejada en la búsqueda de la estabilidad económica y laboral, seguro médico para él y su familia, pensión de jubilación, etc.*

***Necesidades Sociales.*** *También llamadas de amor, pertenencia o afecto, están relacionadas con las relaciones interpersonales o de interacción social, continúan luego de que se satisfacen las necesidades fisiológicas y de seguridad, las necesidades sociales se convierten en los motivadores activos de la conducta, las cuales son; tener buenas relaciones con los amigos y sus semejantes, tener una pareja, recibir y entregar afecto, pertenecer y ser aceptado dentro de un grupo social, las necesidades de tener un buen ambiente familiar, es decir un hogar, vivir en un buen vecindario y compartir con los vecinos, participar en actividades grupales, etc.*

***Necesidades de Estima.*** *También conocidas como las necesidades del ego o de reconocimiento. Incluyen la preocupación de la persona por alcanzar la maestría, la competencia, y el estatus. Maslow agrupa estas necesidades en dos clases: las que se refieren al amor propio, al respeto a sí mismo, a la estimación propia y la autoevaluación; y las que se refieren a los otros, las necesidades de reputación, condición, éxito social, fama, gloria, prestigio, aprecio del resto, ser destacado dentro de un grupo social, reconocimiento por sus iguales, entre otras que hacen que el hombre se sienta más importante para la sociedad y con esto suba su propia autoestima. Cuando satisfacemos esta necesidad de autoestima se conduce a sentimientos de autoconfianza, fuerza, capacidad, suficiencia y a un sentimiento de ser útil y necesario, mientras que su frustración genera sentimientos de inferioridad, debilidad y desamparo.*

***Necesidades de Autorrealización.*** *También conocidas como necesidades de autosuperación, autoactualizacion. Las necesidades de autorrealización son más difíciles de describir porque son distintas y únicas, y varían además de un individuo a otro.*

*Para Maslow la autorrealización es un ideal al que todo hombre desea llegar, se satisface mediante oportunidades para desarrollar el talento y su potencial al máximo, expresar ideas y conocimientos, crecer y desarrollarse como una gran persona, obtener logros personales, para que cada ser humano se diferencie de los otros. En este contexto, el hombre requiere trascender, desea dejar huella de su paso en este mundo, una manera de lograrlo es crear y realizar su propia obra.*

CUESTIONARIO

1. Realizo una lectura de la guía anterior.

2. Que se entiende por necesidad.

3. Según Maslow cuáles son las necesidades humanas.

4. A que hace referencia las necesidades fisiológicas.

5. A que hace referencia las necesidades de seguridad

6. A que hace referencia las necesidades sociales o de amor

7. A que hace referencia las necesidades autoestima o amor propio.

8. A que hace referencia las necesidades autorrealización.

9. Realizo el esquema de la pirámide de las necesidades humanas según Maslow.

10. Cuales necesidades humanas poseo actualmente