

Estrategias y Técnicas: Estudio de textos

Natalia Álvarez Lobos
Psicopedagoga



Autorregulación: factores que intervienen

Psicológicos

Físicos

Cognitivos



Autorregulación: estudio global y específico

Planificación global

Planificación flexible

Planificación específica



Autorregulación: entorno saludable

Evitar
elementos
distractores

Metas y
material
realista

Luz,
comodidad,
silencio

Complemento
contextual

Sentirnos bien
frente al
estudio

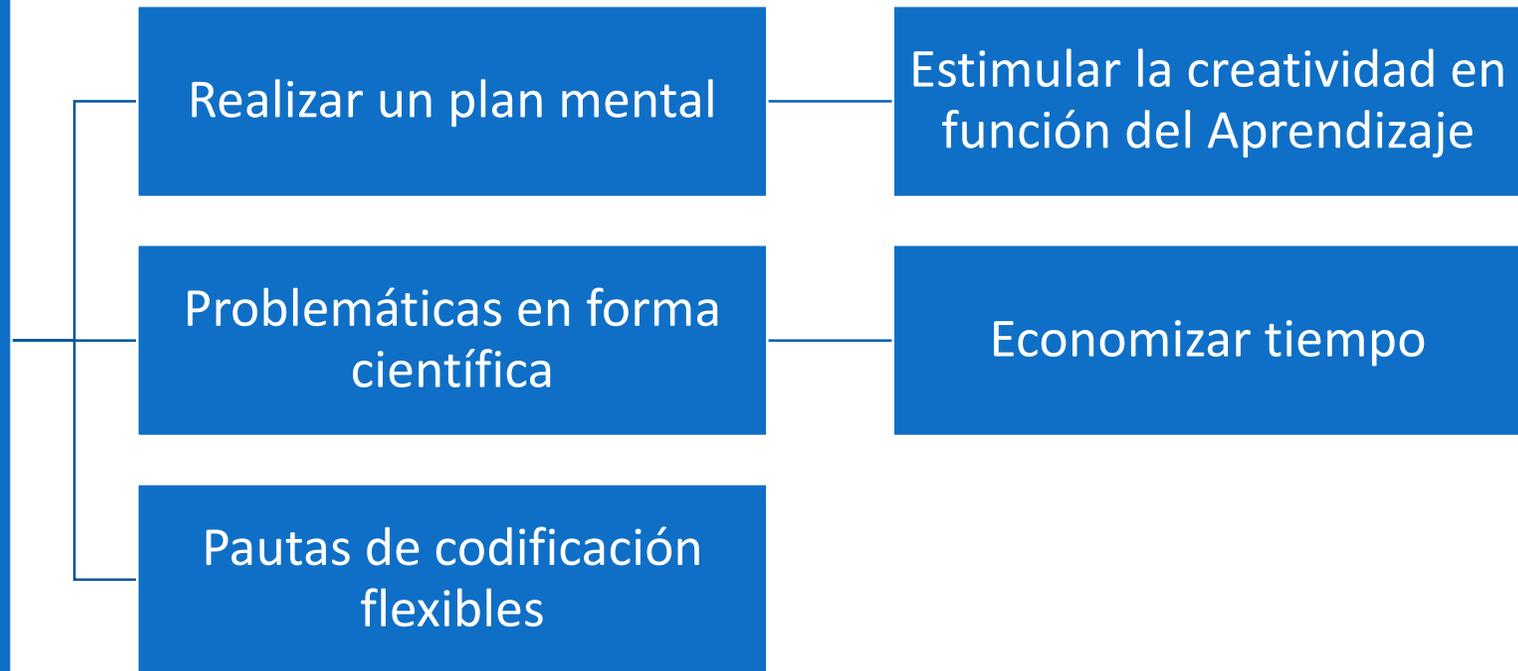


Técnicas de estudio: Lectura



Método FABER o por Comprensión

Racionalizar la memoria



Método FABER: Pasos estratégicos

A. Información



B. Indagación



C. Organización
del
conocimiento



D. Aplicación
de
conocimientos

Método FABER: Información

Objetivos

- *Establecer objetivos de la sesión de estudio*
- *¿Qué sé? ¿Qué quiero aprender?
¿Qué haré hoy?*

Planificación

- *Establecer pasos de ejecución realistas al contenido y tiempo*
- *¿Qué técnica realizaré para abordar éste contenido?*

Material de estudio

- *Comprobar que cuento con el material de estudio y fuentes auxiliares necesarias*
- *¿En caso de dudas que haré al respecto?*



Método FABER: Indagación

Técnica: El Subrayado

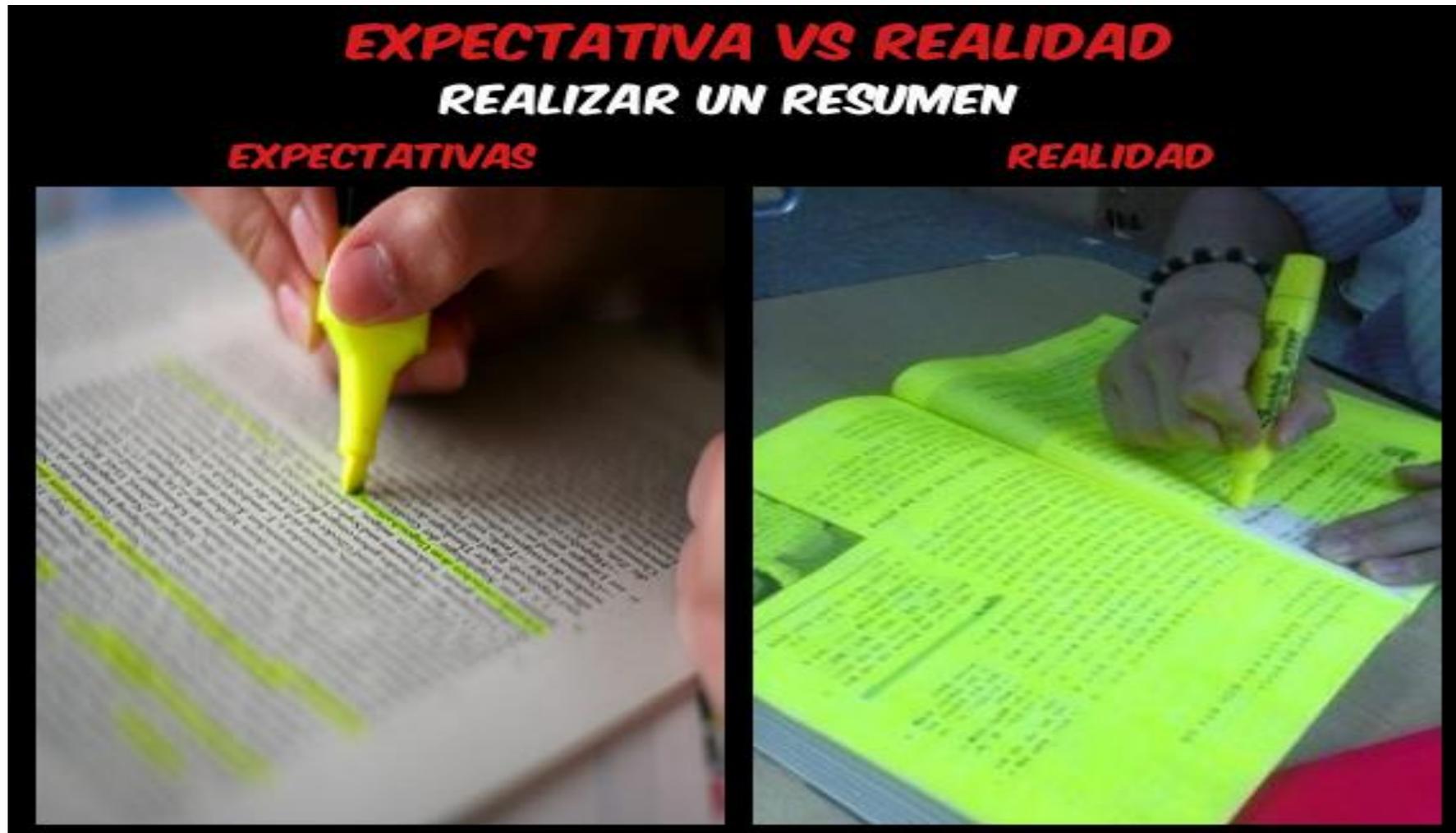
Objetivo: activar el recuerdo de elementos claves

¿Qué subrayar?: conceptos, sustantivos y verbos específicos

¿Cuántas palabras?: 4 a 5 palabras por párrafo

Método FABER: Indagación

Técnica: El Subrayado



Método FABER: Indagación

Técnica: El Subrayado

Las plantas, como todos los seres vivos, también se reproducen. La reproducción celular puede realizarse de tres maneras:

Por bipartición: Es el proceso mediante el cual la célula se divide en otras dos, estas células divididas son aproximadamente iguales en tamaño y forma. Presenta dos variantes que luego veremos.

Por gemación: En este proceso se forman células a modo de yemas o verrugas sobre la célula madre.

Las células múltiples o esporulación. Aquí hay una multiplicación de células, por lo cual se forman varias células diminutas dentro, es decir, en el interior de la célula madre. Esto sucede en algunos protozoos y en los helechos y musgos.

Método FABER: Organización del conocimiento

Técnica: Esquemas Conceptuales

Objetivo

Organizar, sintetizar y distribuir la información

Pasos:

1. Leer el tema completo

2. Extraer los conceptos principales

3. Ordenar los conceptos

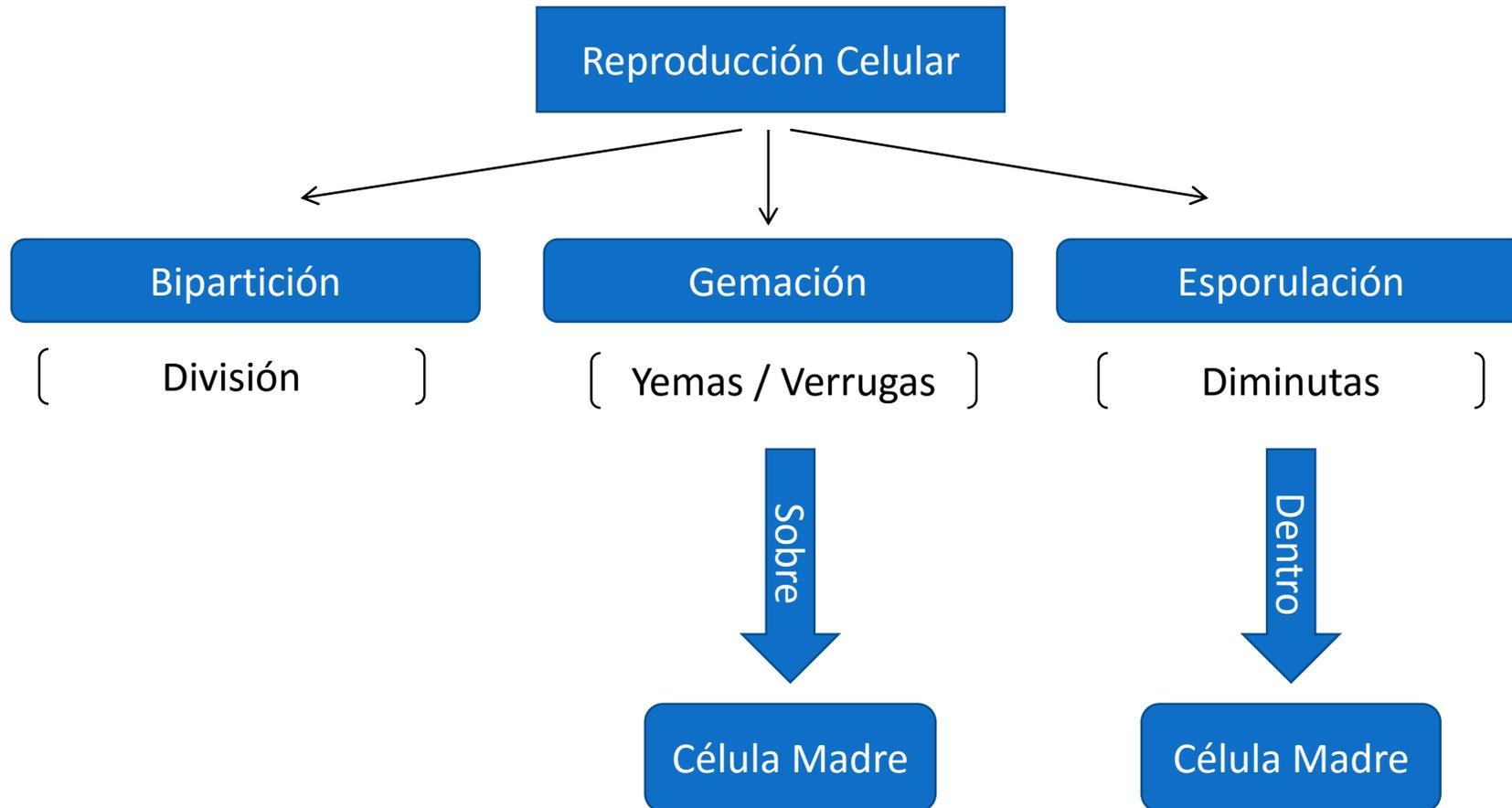
4. Colocarlos en el esquema

¿Cuándo y por qué utilizarlos?

Cuando necesitamos distribuir y encontrar relaciones entre conceptos y/o información diversa

- Aprendizaje significativo
- Recuerdo
- Síntesis

Ejemplo:



Método FABER: Organización del conocimiento

Técnica: Resumen

Objetivo

Sintetizar información de manera comprensiva

Pasos:

1. Leer el tema completo

2. Extraer los conceptos principales

3. Ordenar los conceptos

4. Redactar con nuestras palabras

¿Cuándo y por qué utilizarlos?

Cuando necesitamos reducir macro - información

- Aprendizaje significativo
- Comprensión global de un tema

Método FABER: Aplicación / evaluación

Técnica: Preguntas guías

Objetivo

Comprobar en forma consiente cuánto sabemos respecto del tema estudiado

Pasos:

Haber aplicado técnicas de procesamiento de la información para poder contestas las preguntas

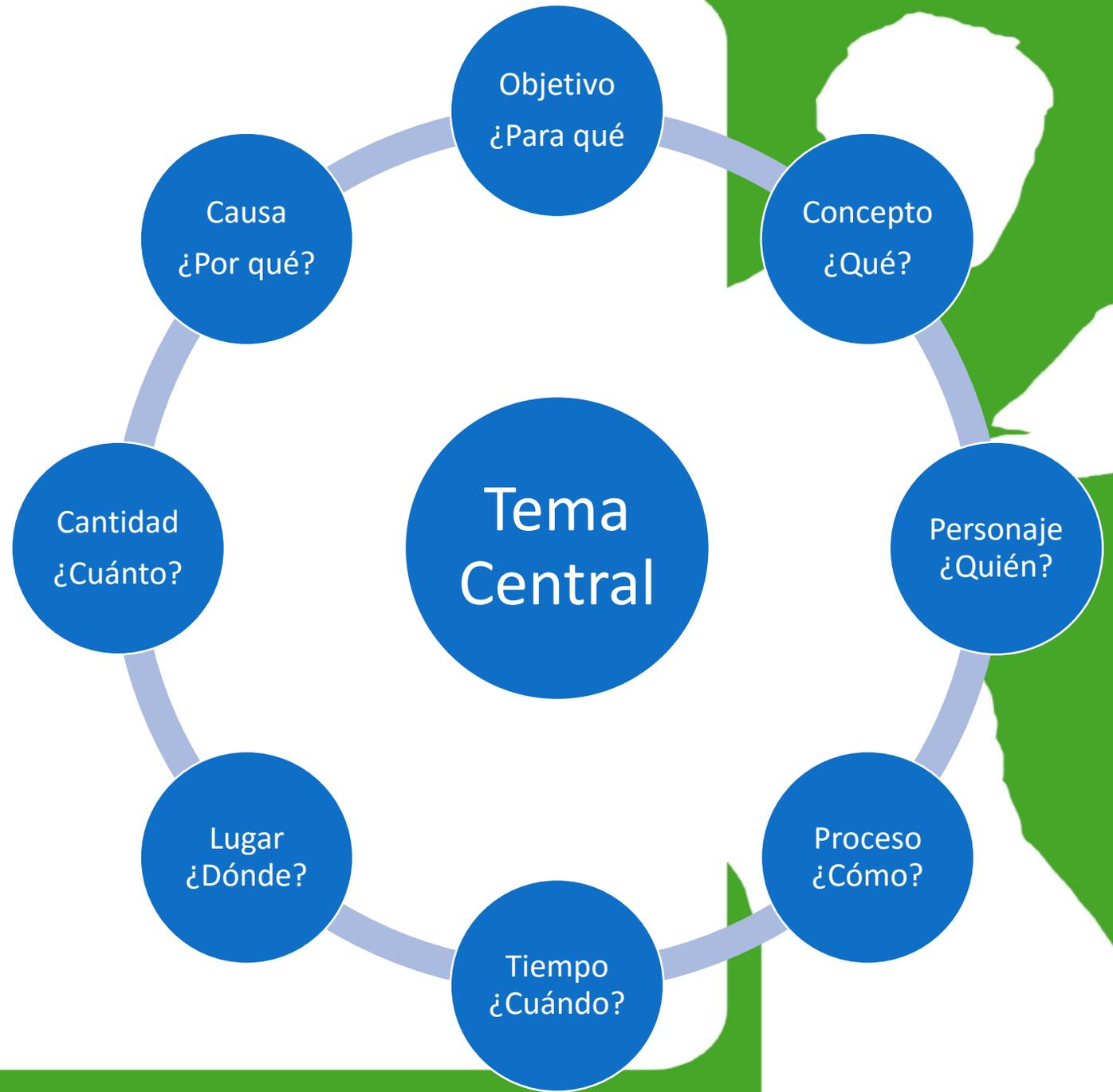
¿Cuándo y por qué utilizarlos?

Quando necesitamos comprobar la información que sabemos

Preparación para la prueba

Método FABER:
Aplicación / evaluación

*Técnica:
Preguntas guías*



¿Qué es la Argumentación?

- La argumentación es un tipo de exposición que tiene como finalidad defender con razones o argumentos una tesis, es decir, una idea que se quiere probar.
- La argumentación es una variedad discursiva con la cual se pretende **defender una opinión** y **persuadir** de ella a un receptor mediante pruebas y razonamientos, que están en relación con diferentes: la **lógica** (leyes del razonamiento humano), la **dialéctica** (procedimientos que se ponen en juego para probar o refutar algo) y la **retórica** (uso de recursos lingüísticos con el fin de persuadir movilizando resortes no racionales, como son los afectos, las emociones, las sugerencias ...).



Aspectos estructurales :

En un texto argumentativo aparecerán dos elementos fundamentales: la tesis y el cuerpo argumentativo.

- **Tesis:** la idea fundamental sobre la cual se reflexiona y se argumenta.
- **Cuerpo argumentativo:** la aportación de todo tipo de «razones» que permiten al autor convencer al destinatario. Se denominan argumentos.

- Estructuras básicas

Las dos formas básicas en que se estructuran estos elementos coinciden con la exposición:

Estructura inductiva. Se parte de los hechos concretos para establecer una idea general que los ratifique. La tesis suele aparecer al final y sirve como conclusión de todo el proceso argumentativo.

Estructura deductiva: Se parte de una idea general (tesis inicial) para llegar a una conclusión concreta.

Argumentación

Contraste (Para contraponer, matizar o argumentar en contra)	Concesión (Para admitir algo sin duda)	Causa
Pero no obstante	Sin duda	Porque
Por contraste	Seguramente	Ya que
Más bien	Naturalmente	Dado que
A pesar de eso	Por supuesto que	Visto que
Por otra parte	Cierto que	Puesto que
Por el contrario	Admito que...	Considerando que
Sin embargo	Reconozco que...	Gracias a
Aun así	Admitiendo...	A fuerza de
Hay que tener en cuenta		Teniendo en cuenta que
En oposición		Por razón de



Argumentación

Consecuencia	Condición	Oposición
En consecuencia	A condición de (que)	Antes bien
Por tanto	Siempre que	Con todo
De modo que	En caso de (que) si	Sin embargo
Por esto	Con solo (que)	Por el contrario
Por consiguiente	Siempre y cuando	De todas maneras
Pues	En caso de (que)	No obstante
Por lo cual	Con tal de (que)	

Argumentación

Tematización	Conclusión	Conceder para negar
En cuanto a	Por tanto	Si bien es cierto que...
Por lo que se refiere a	La mejor solución es	Efectivamente... pero
A propósito de	En definitiva	De acuerdo que... pero
Abundando en la opinión	Finalmente	Podría ser... pero
Por lo que respecta a	Es por esto por lo que	Puede ser cierto... pero
En la misma línea	Entonces	
	Así pues	

Argumentación

Afirmación / Negación rotunda	Negociar y hacer concesiones
Seguro que	Si ustedes lo permitieran
Es evidente que	Nos gustaría recordarles
Sin duda	Coincidimos contigo en que, pero
Es imposible que	Déjame explicarme
Todos sabemos	Le aseguramos que
Es incuestionable	Valora tu mismo la situación
Es totalmente falso que	No puedes mantenerte en esa actitud
Es indiscutible que	Si estuvieras en mi lugar, entenderías
Es absolutamente necesario	
Se equivoca quien dice...	

