

OBJETIVO DE LA SESIÓN

Interaccionar y dialogar, en un ambiente de respeto y de confianza en el otro, acerca de lo que se piensa sobre la policía.

ACTIVIDADES, ACCIONES, RELACIONES, COMUNICACIONES, CONSTRUCCIONES ... TODO ELLO PARA COMPARTIR

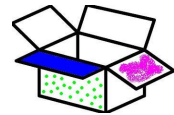
DEBATE

El debate es un acto de comunicación que consiste en la discusión de un tema polémico entre dos o más personas, tiene un carácter argumentativo, está dirigido generalmente por un moderador para que de este modo todos los participantes en la actividad tengan garantizada la formulación de su opinión y aunque no se trata de una disputa que busca un ganador, sino más bien de poder conocer las distintas posturas sobre un determinado tema, normalmente, se habla de quien lo ha ganado. En tanto, esto último se medirá por quien mejor sostenga una idea, más que por el que tenga la razón.

El moderador ha de hacer las mismas preguntas a quienes debaten y estar pendiente de encontrar las relaciones principales entre los puntos tratados.

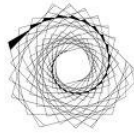
Quien debate debe: escuchar al otro antes de responder, ponerse en su lugar, ser concreto y breve, saber imponer el propio punto de vista, no subestimar al contrincante, ser tolerante, evitar la burla y el querer imponerse a través de los gritos, practicar y ejercitar la voz para que el público pueda entenderlo, observar formalidad al hablar, acompañar la crítica siempre de una propuesta y mostrarse seguro.

ENSAYO: Utilicen la caja de herramientas para planificar un debate



Nº	Plan	Ejecución
1.	Tema o asunto	
2.	Moderador / Preguntas / Comunicación	
3.	Normas para la participación	
4.	Indicadores para relacionar las ideas	

ALGUNAS IDEAS PARA APRENDER, PARA PENSAR y sobre todo PARA ACTUAR ...



Acerca de los argumentos

- Las ideas hay que argumentarlas, de lo contrario no pasarían de ser opiniones. Ésta es, por tanto, la función principal de los argumentos: darle sustento a una idea central, darle soporte. Quien argumenta, sustenta, justifica o apoya una idea; y para hacerlo, deberá encontrar causas, pruebas o razones que ratifiquen su idea. También los argumentos son esenciales en la vida para poder indagar y evaluar las distintas opciones con el fin de elegir la mejor de ellas. Es por ello que, como práctica social, la argumentación implica una forma específica de interacción ante la presencia de una discrepancia o un conflicto. Además, los argumentos son requeridos para convencer auditorios de la ventaja o justeza de una posición o tema, para producir o acrecentar la adhesión de los otros. En tal sentido, la convicción es propiamente racional, mientras que la persuasión es básicamente subjetiva, emotiva y personal.

- Formule sus argumentos de la manera más clara, precisa, general y en lenguaje sencillo; puede usar ejemplos o analogías. No presente como verdadero un argumento que usted sabe que es falso. Contemple todos los elementos de su idea y también los contraargumentos para que su exposición sea completa.

REFLEXIÓN: Si un miembro de la comunidad le preguntase qué es ser un policía nacional, ¿cuáles serían sus argumentos para convencerlos de la importancia de su función?

Textos para un diálogo crítico

- Según cuenta un antiguo relato japonés, un belicoso samurai desafió en una ocasión a un maestro Zen a que explicara el concepto de cielo e infierno. Pero el monje respondió con desdén: “No eres más que un patán. ¡No puedo perder el tiempo con individuos como tú!

Herido en lo más profundo de su ser, el samurai se dejó llevar por la ira, desenvainó su espada y gritó: “Podría matarte por tu impertinencia”.

“Eso”, repuso el monje con calma, “es el infierno”.

Desconcertado al percibir la verdad en lo que el maestro señalaba con respecto a la furia que lo dominaba, el samurai se serenó, envainó la espada y se inclinó, agradeciendo al monje la lección.

“Y eso”, añadió el monje, “es el cielo”. (101 Historias Zen)

- Un hombre que vivía sabiamente fue interrogado sobre cómo lograba mantener un estado físico y mental tan relajado a pesar de las presiones cotidianas.

El hombre respondió: “Cuando estoy parado, estoy parado, cuando estoy caminando, estoy caminando, cuando estoy sentado, estoy sentado, cuando estoy comiendo, estoy comiendo, cuando estoy hablando, estoy hablando”.

Los otros que habían preguntado, dijeron: “Nosotros también hacemos todo eso, usted tiene que estar haciendo algo diferente”.

Pero el hombre repitió: “Cuando estoy parado, estoy parado, cuando estoy caminando, estoy caminando, cuando estoy sentado, estoy sentado, cuando estoy comiendo, estoy comiendo, cuando estoy hablando, estoy hablando”.

Lo estamos haciendo exactamente igual, gritaron los demás.

Él les dijo: “no, porque cuando ustedes están sentados, ya están parados; cuando están parados, ya están corriendo; y cuando están corriendo ya están llegando”. (Aquí y ahora)

REFLEXIÓN: ¿Por qué usted considera que la “atención” es un elemento básico para la formación de un policía nacional? ¿Es la “emoción” un aliado o un enemigo del policía nacional?

Un momento para la lectura

“Si las normas son tan importantes para nuestras vidas, parece inevitable volver a insistir en el valor de la obediencia. Volver a insistir, digo, porque hay dos palabras que hemos excluido de la educación progresista. Una es la obediencia y la otra la disciplina. ¿Una contradicción inexplicable? Si hay que enseñar normas, ¿por qué nos parecen anacrónicas la obediencia y la disciplina, que es por donde se empiezan a inculcar las normas?

Yo diría, sin embargo, que la obediencia no es una virtud. No conozco ningún filósofo o pedagogo mínimamente lúcido que la haya ponderado como un valor sin más. Ponderar la obediencia, sin especificar qué es lo que hay que obedecer —incluso, a quién hay que obedecer— es lo mismo que elogiar la sumisión o el sometimiento. El objetivo de la educación no debe ser hacer individuos obedientes, sumisos, disciplinados, complacientes o dóciles. Otra cosa es entender el valor instrumental que sin duda tienen la obediencia y la disciplina como la manera de enseñar [a las personas] a autocontrolarse.

[El niño] al aprender a hablar ha hecho suyas al mismo tiempo las reglas que le permiten usar correctamente el lenguaje. Pues bien, eso ocurre con el comportamiento en

general, aunque hay normas que aprendemos sin apenas darnos cuenta, sin aparente esfuerzo y sin que nos importe someternos a ellas, mientras otras se nos resisten. Aprender a conducir un coche, por ejemplo, supone seguir unas reglas, una mecánica o una forma de actuar. [...] Pero otras normas, las del código de circulación, ya son otra cosa. [...] Es un deber cívico respetarlas. No obstante, es posible transgredirlas, e incluso es posible transgredirlas y que no pase nada. Ahí está la diferencia. Todas las normas son convencionales, todo podría hacerse de otra forma a como se hace, pero unas normas nos parecen más convencionales que otras. Incluso más arbitrarias, menos necesarias. La tentación de saltárnoslas es mayor. El niño enseguida percibe esa diferencia. Los “¿por qué?” del niño son más lógicos a medida que se va haciendo mayor. Ya no pregunta por qué sale el sol cada mañana, ni por qué el fuego quema. Se da cuenta de que hay fenómenos o comportamientos que exigen “razones” y otros no. Distingue las normas cuestionables de las que no pueden serlo.

Esas normas que suscitan un “¿por qué?” razonable tienen un problema fundamental que los filósofos le han dado muchas vueltas, son normas que no motivan a su cumplimiento. ¡Ah, la motivación, palabra mágica! ¿Qué diríamos hoy de la educación si no pudiéramos hablar de la motivación? ¡Motivar a la infancia, la gran cuestión! Las normas, los deberes, las obligaciones no se convierten por sí mismas en motivos para actuar. En primer lugar, porque hay una resistencia casi natural, innata, a cuestionarlo todo y a transgredir las órdenes. En segundo lugar, porque, efectivamente, el no cumplimiento no siempre implica una penalización. [...] El niño sabe que es la hora de acostarse, de dejar de ver la tele, de hacer lo deberes o de salir de la piscina, pero no quiere hacerlo. La norma no basta como motivación de la conducta.

Por eso hay que obligar y hay que exigirle al niño que obedezca. Por eso es necesaria la disciplina, para que aquello que, en principio, costaba un gran esfuerzo, acabe siendo una costumbre relativamente fácil. [...] En catalán usamos un término para “obedecer” que expresa mejor ese tránsito de la pura sumisión a la autonomía. Para decir “este niño es desobediente”, decimos “aquest nen no creu” (este niño no cree). Creer, en lugar de obedecer, porque el niño desobediente es el que no está convencido, no cree en lo que se le dice, por eso no lo hace. Basta creer —y no que le manden a uno— para actuar en consecuencia. Por eso es tan absurdo que rechazemos las normas o la obediencia porque “no motivan”, pretendiendo sustituirlas por otra cosa, por algo más amable para el niño. Motivar no es eliminar el esfuerzo, el aburrimiento, la rutina, el sufrimiento. Motivar es enseñar que el esfuerzo vale la pena, aunque parezca contradictorio”.

[Camps, Victoria. (2000). ¿Qué hay que enseñar a los hijos?. Barcelona, España: Plaza Janés, pp. 165-171)

REFLEXIÓN: ¿Cuál es la idea principal de este texto de Victoria Camps?

Frases sueltas

- "La vida es no la que uno vivió, sino la que uno recuerda y cómo la recuerda para contarla". (García Márquez)

- "No confundamos el coraje con la temeridad, con el amor imprudente por el riesgo, con el impulso superficial. El coraje es una virtud moral y social. Provistos de esta virtud ejercitamos nuestras capacidades más elevadas en situaciones difíciles, angustiosas para nosotros y los demás. Conservando la mente lúcida y el corazón firme, afrontamos las adversidades con fuerza de ánimo y sentido de responsabilidad". (Alberoni)



DESARROLLO DE HABILIDADES PERSONALES

SESIÓN 3
Parte 1

TU+LOS OTROS=NOSOTROS

Hacia la dignificación de la función policial

Av. Urdaneta esquina Platanal, sede del MJJ, piso 8,
Caracas, Venezuela / Tel. (0212) 506 1111
www.consejopolicia.gob.ve