



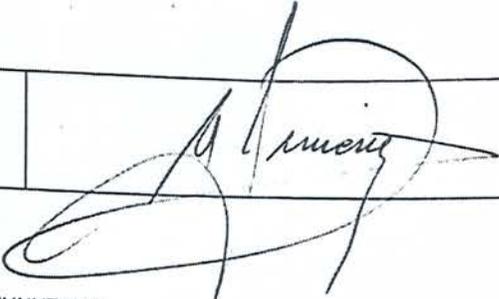
INFORME DE ACTIVIDADES MENSUAL DE PROFESOR DE TALLER
PROGRAMA TALLERES RECREATIVOS Y DE DESARROLLO

| | |
|------------|--------------|
| Mes | JULIO |
|------------|--------------|

| | | | |
|---------------|----------------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| Nombre | JIMENEZ DOMINGUEZ ARNALDO | | |
| RUT | [REDACTED] | Periodo del Contrato | 01/05 - 30/11 2025 |

| ID | Nombre Taller | Horario 1 | Horario 2 | Lugar de Ejecución | Asistentes |
|-----|--------------------------------------|-----------------|-----------|------------------------|------------|
| T.1 | LO QUE OCULTAN LOS GESTOS | MIE 15:00-17:00 | --- | PLATAFORMA EDUCACIONAL | 6 |
| T.2 | LO QUE OCULTAN LOS GESTOS | MAR 16:10-18:10 | --- | [REDACTED] | 7 |
| T.3 | LO QUE OCULTAN LOS GESTOS | MIE 17:10-19:10 | --- | [REDACTED] | 7 |
| T.4 | LO QUE OCULTAN LOS GESTOS | MIE 11:15-13:15 | --- | [REDACTED] | 4 |
| T.5 | LO QUE OCULTAN LOS GESTOS INTERMEDIO | LUN 15:00-17:00 | --- | PLATAFORMA EDUCACIONAL | 7 |

| ID | Descripción de Actividades (Ver ID del Taller) |
|-----|---|
| T.1 | En cada clase que tuvimos, empezamos con el ejercicio práctico de observar videos con situaciones donde las emociones están muy presentes, para luego hacer un análisis del comportamiento no verbal de acuerdo al contexto que se daba en la situación. En esta actividad cada alumno con lápiz y papel en mano toma apuntes de lo que observa y luego van dando cuenta de ello en forma individual al curso. Todo esto basado en la materia pasada anteriormente. En cuanto a los contenidos avanzamos y vimos: "Como nos expresamos a través de nuestra apariencia" – "Como esta es nuestra carta de presentación" – "Como intervenimos con ella provocando reacción en los demás" – "En la medida que podemos escoger nuestro aspecto, estamos interviniendo premeditadamente en la percepción de quien nos ve y en la relación que podemos establecer con él" – "De qué está constituida la IDENTIDAD, la IMAGEN de una persona y la PERCEPCIÓN de quien recibe la información". |
| T.2 | Revisamos videos con entrevistas de la Televisión española a Paul Ekman, Psicólogo y artífice de grandes aportes al estudio de los gestos y micro gestos en el ser humano. En esta entrevista se pudo recoger de primera fuente las características fundamentales de algunos gestos y parte de su estudio de toda la vida entregando un marco teórico que ayuda a profundizar los conocimientos del Lenguaje no verbal. En paralelo a lo anterior, vimos un par de capítulos de la Serie "Miénteme" donde el protagonista representa – justamente- al Dr. Ekman, ya que la Serie está basada en su trabajo y ésta tiene un contenido que facilita el aprendizaje del lenguaje con que habla el cuerpo. Como metodología, en la revisión de estos recursos audiovisuales, también se detiene el video las veces que sean necesarias para repetir y explicar contenidos. |
| T.3 | Materia pasada: "Características para realizar con éxito el lenguaje no verbal" Esto involucra la actitud curiosa, consciente y analítica, junto a la disposición de <i>leer a la gente</i> Junto a lo anterior, revisamos y analizamos videos con contextos de alta carga emocional para los involucrados. También vimos videos de contenido pedagógico para nuestro aprendizaje como los capítulos de la Serie "Miénteme" que representa el desempeño laboral real de la vida del Dr. Paul Hekman que a través de la observación de los gestos de las personas pudo resolver delicados casos por encargo del Depto. De Estado norteamericano. |
| T.4 | En cuanto a contenidos de la materia, este mes hemos visto: "Saber qué observar"- "Los rasgos electivos y no electivos" – "Como al analizar a una persona donde el interés debe centrarse en los aspectos que ella puede escoger por ser reveladores de su personalidad y estado de ánimo" – "Diferenciar los comportamientos universales de los culturales" – "Los patrones de conducta personales" – "Secuencia de señales o varias señales simultaneas"- "Nada se debiera interpretar fuera del contexto, porque este influye y a veces es la causa del comportamiento humano" – "La discreción y la prudencia en la observación" – Inicio de nuevo segmento: ¿Qué comprende la Comunicación no verbal? |
| T.5 | Durante este período en este curso, y utilizando la primera hora, se ha realizado la observación y análisis de videos con el fin de ampliar la observación. Ejercicio necesario para lograr desarrollar una nueva forma de mirar. En relación al programado paso de materia en la segunda hora se ha visto: - Identidad, Imagen, Percepción. - Juicio que emite instintivamente el interlocutor sobre la persona observada. - Cómo actúa el interlocutor según su propio juicio emitido. |

| | |
|----------------------------------|--|
| Firma prestador de los servicios |  |
|----------------------------------|--|

DIRECCIÓN DE DESARROLLO COMUNUTARIO
DEPARTAMENTO DE GESTIÓN DE TALLERES

INFORME DE ACTIVIDADES MENSUAL DE PROFESOR DE TALLER
PROGRAMA TALLERES RECREATIVOS Y DE DESARROLLO

| | |
|-----|-------|
| Mes | JULIO |
|-----|-------|

| | | | |
|--------|---------------------------|----------------------|--------------------|
| Nombre | JIMENEZ DOMINGUEZ ARNALDO | | |
| RUT | | Período del Contrato | 01/05 - 30/11 2025 |

| ID | Nombre Taller | Horario 1 | Horario 2 | Lugar de Ejecución | Asistentes |
|------|--------------------------------------|-----------------|-----------|--------------------|------------|
| T.6 | LO QUE OCULTAN LOS GESTOS INTERMEDIO | MIE 09.00-11:00 | --- | | 4 |
| T.7 | -- | --- | --- | --- | |
| T.8 | -- | --- | --- | --- | |
| T.9 | -- | --- | --- | --- | |
| T.10 | -- | --- | --- | --- | |

| ID | Descripción de Actividades (Ver ID del Taller) |
|------|---|
| T.6 | Avanzamos en los siguientes contenidos: "La capacidad de interpretar la comunicación no verbal como cuestión de supervivencia" – "La gran aspiración, mejorar las relaciones con los demás para vivir con plenitud en la familia, las amistades y el trabajo" – "Detectar a tiempo las intenciones de los demás permite tomar las medidas necesarias para generar mejores decisiones" – "Leer bien los mensajes, es necesario para: Empatizar, seducir, persuadir, y así tener un verdadero intercambio". |
| T.7 | |
| T.8 | |
| T.9 | |
| T.10 | |

