

El modelo del hombre jugador.

El hombre busca la verdad, el engaño de sí mismo y el de los otros, este hombre es un sistema abierto, multi dimensional, complejo y simbólico, dotado de capacidades cognitivas-imaginativas y estratégicamente electivas.

Sistema estratégico del hombre jugador.

1. Principio de desarrollo y relación con el entorno.
2. Principio de percepción selectiva.
3. Principio hermenéutico narrativo.
4. Principio de valoración.
5. Coherencia interna.
6. Intencionalidad y agencia nidad.

El pasado del sistema

Nuestra percepción de la realidad es cultural y narrativa.

- Antecedentes remotos.
- Antecedentes inmediatos.
- Antecedentes futuros.

Operaciones de valoración

- Marco de referencia.
- Imágenes mentales.
- Estereotipos.
- Prejuicios.

Principales evaluaciones.

1. Control de los inputs informativos.
2. Construcción.
3. Contextualización.
4. Establecimiento de preferencias entre alternativas.
5. Dirección de futuro.

Función interpretativa.

Función constructora-selectiva
(conceptos, palabras, esquema,
guion, mapa cognitivo, imagen
mental, historia, narración, relato).

Muchos de los problemas radican en las representaciones.

Se debe comprender las representaciones sobre el sujeto para dar relación al conflicto.

La causa a muchos conflictos se debe a que los sujetos suelen tener representaciones distintas del conflicto.

Proceso prelectivo

- Fragmentación
- Integración
- Relacionar presente, pasado y futuro.

Conocimiento del conflicto

Comprender una acción humana es situarla en un contexto de acontecimientos presentes y consecuentes.

Resolver un problema es fácil, lo difícil es saber qué problema tenemos que resolver.

Estrategia

Es evidenciar que un mal diagnóstico puede ser mortal.

Existe un problema cuando una persona tiene un bloqueo a una actividad.

Las grandes estrategias tienen la capacidad de dar vuelta a los problemas.

Comunicación estratégica

La función de la comunicación estratégica es ofrecer al sujeto elementos que enlacen con sus propósitos generales y el contexto relacional en que se desenvuelve o desea desenvolverse.

Segundo proceso electivo

Una vez que disponemos de un diagnóstico y cuando habremos identificado correctamente el problema o la oportunidad, se inicia el segundo proceso electivo.

Transformación visionaria

Solo con información y estudiar los datos del problema no se pueden resolver los conflictos ni aprovechar las oportunidades.

La creatividad consiste en el enlace de variables que aparentemente no están relacionados.

Elección de estrategias

Siempre hay alternativas de cómo alcanzar las metas asignadas. Sin alternativas no se puede hablar de estrategia.

El proceso de decisión de estrategias requiere anticipación, actuar antes de que los problemas se agudicen y perdamos las oportunidades.

Evaluación electiva

Aplicar una nueva estrategia tiene riesgos, pero también lo tiene no hacerlo.

Buscamos nuestra estrategia.