

## TEST INICIAL DE LECTURA



**Antes de empezar tu test de lectura acuérdate de apuntar el tiempo que empleas en leer todo el texto.**

*Muchas personas están convencidas de que saben interpretar correctamente el comportamiento de sus congéneres. Están seguras, al menos cuando su interlocutor se halla físicamente presente, de saber lo que piensa, lo que siente, lo que sucede en su interior. Aun sabiendo, por ejemplo, que las señales que emite el cuerpo no siempre pueden interpretarse inequívocamente, están convencidas de saber lo suficiente acerca de la conducta humana como para deducir sin grandes esfuerzos qué clase de procesos internos se reflejan en dichas señales corporales o en los comportamientos. Así, se cree que los brazos cruzados delante del pecho indican reserva, o que fruncir el ceño es un gesto de rechazo o de indignación. Quienes han realizado extensos estudios o tienen una gran experiencia profesional al respecto pretenden conocer inmediatamente qué es lo que ocurre y cual es el problema.*

*En ocasiones sus interpretaciones resultan acertadas, pero muchas veces se equivocan y fundamentan sus decisiones sobre premisas erróneas.*

*Percibir correctamente los procesos interiores es sumamente importante cuando uno debe tratar con otras personas. Por ejemplo:*

- *El vendedor que insiste una y otra vez ante un comprador de actitud vacilante, quizás consiga que adquiera el producto, pero habrá perdido un cliente.*
- *El jefe que no es capaz de reconocer los síntomas de futuros problemas entre sus colaboradores, no podrá evitar que estos crezcan y se agraven.*
- *Un profesor que no conozca el modo en que sus alumnos asimilan sus exposiciones, no podrá dirigir adecuadamente sus procesos de aprendizaje.*
- *El amante que no caiga en la cuenta de que su amada necesita ciertas señales para sentirse querida, correrá el riesgo de perderla y verse sustituido por alguien más atento.*
- *Un consejero psicológico que no acierte a identificar los estados problemáticos y las resistencias internas de sus clientes, no tendrá éxito en sus terapias.*

*El primer paso en la PNL consiste, pues, en agudizar la percepción para evitar las interpretaciones erróneas.*

*Percibir correctamente la conducta de nuestros semejantes no es algo que forme parte de los objetivos primordiales que persigue nuestro sistema educativo, formativo y cultural. La investigación ha constatado que la mayor parte de la comunicación humana se efectúa mediante el lenguaje corporal. Inconscientemente, somos capaces tanto de emitir como de recibir mensajes corporales, de interpretarlos y de reaccionar en consecuencia. Que este tipo de comunicación no se lleve a cabo de un modo consciente no implica que cometamos graves errores; de hecho, en la mayoría de los casos comprendemos adecuadamente el significado de las señales y reaccionamos apropiadamente. No obstante, en ciertas circunstancias es muy importante estar seguros de que nuestra reacción es la oportuna, especialmente cuando nos hallamos en una situación decisiva. Toda persona se encuentra con frecuencia ante esta clase de situaciones cruciales.*

*En cualquier buen seminario destinado a la formación de ejecutivos se les pide a los asistentes que recuerden las señales indicadoras de problemas que emiten sus colaboradores, incitándoseles a que agudicen su percepción frente a ellas. Esto es importante, porque en el ámbito laboral no es ni mucho menos habitual que uno haga partícipes a sus colegas y superiores de sus dificultades y problemas. Lo común es tratar de resolverlos en solitario, manteniéndolos ocultos todo el tiempo posible. Así, a menudo se llega a un punto en el que suele ser demasiado tarde para intervenir y corregir el rumbo de los acontecimientos. En consecuencia, una de las aptitudes básicas que debe desarrollar un directivo es la de sensibilizarse para percibir los problemas. Otra, decisiva e imprescindible, consiste en ser capaz de reconocer la manera en que sus colaboradores asimilan las informaciones. En el terreno de la comunicación, el concepto de verdad no coincide con el que se emplea en la filosofía. A la hora de comunicarse lo verdadero no es lo que yo diga u opine, sino lo que el otro entienda e interprete. Con arreglo a esta máxima, la responsabilidad de la comprensión del mensaje recae exclusivamente en el emisor, que ha de encargarse de que el destinatario lo reciba adecuadamente. A veces es posible comprobar si ha existido una recepción correcta de la información haciéndosela repetir al interlocutor. No obstante, en la mayor parte de los casos solo se puede estar seguro en virtud de signos externos. Y no se trata únicamente de descubrir*

*eventuales indicios de duda, necesidad de aclaraciones o desorientación, sino de percibir además las emociones que el mensaje desencadena en el otro. Es importante, en el plano material, que el mensaje llegue correctamente al destinatario, pero aun lo es más que no se resienta el equilibrio de las interrelaciones.*

*«Saber es poder», todo el mundo conoce esta sentencia. Implícita en ella está igualmente su contraria: «no saber es ser impotente». Numerosas personas prefieren callar a preguntar, porque consideran que «preguntar» equivale a ignorar, e «ignorar» equivale a «ser inferior». Así, en lugar de admitir que ignoran algo prefieren invertir una dosis extra de tiempo y energía en encarar la cuestión por sí mismas. Por ejemplo, a la hora de buscar una calle desconocida prefieren deambular durante horas en vez de pedirle a alguien que les indique el camino, o prefieren estudiar un manual de informática durante varias noches en vez de preguntarle directamente a un experto. A menudo han sido o son nuestros profesores los responsables de esta idea de que el no saber debe producirnos vergüenza. Todavía en la actualidad muchos docentes interpretan su labor como un proceso de inculcación, y cuando fracasan optan por culpar al alumno.*

*Los procesos de enseñar y aprender, sin embargo, sólo se comprenden correctamente cuando son entendidos como actos de comunicación. La responsabilidad del instructor no se limita únicamente a la correcta transmisión de las materias, sino que incluye la obligación de garantizar una asimilación adecuada por parte del alumnado. Si desea asumir responsablemente sus funciones, el profesor ha de comprobar, mediante procedimientos verbales o no verbales, que el material instructivo ha sido eficazmente asimilado. Si pospone el control de su actividad docente para el momento de corregir los exámenes, llegará demasiado tarde.*

*Percibir precisamente las señales del lenguaje corporal —por ejemplo, cualquier indicio de acuerdo o de rechazo— es también una aptitud imprescindible para todos aquellos que se dedican a las ventas. El vendedor que sabe reconocer las reacciones de afirmación o de negación de sus clientes, aunque no las expresen verbalmente, está en inmejorables condiciones para desarrollar adecuadamente el diálogo comercial. El vendedor entrenado en la captación espontánea de los gestos de sus clientes, podrá detectar su grado de interés incluso antes de dirigirles la palabra, será capaz de reconocer sus necesidades y sus preferencias y sabrá, sin que se le diga nada, cuáles son los aspectos del producto que conviene destacar para coincidir con los intereses del*

*comprador potencial. Igualmente, captará aquellos indicios que hagan aconsejable no insistir en ciertos detalles, o aquellos que apunten hacia eventuales objeciones que habrá que tratar con especial cuidado si se pretende cerrar la venta de un modo que satisfaga óptimamente las necesidades del cliente.*

*La percepción precisa es una aptitud en la que deben ejercitarse también quienes no tengan en la comunicación un medio para alcanzar fines profesionales. Los seres humanos somos individuos sociales y sociables, nos gusta relacionarnos, desarrollar actividades comunes, ayudar a otros, tener amigos y amar a nuestros semejantes, de esta manera satisfacemos una necesidad innata. Ahora bien, estar en buenas relaciones con otros no es algo que provenga del cielo, sino el fruto de nuestros propios actos. Hemos de esforzarnos para crear las mencionadas relaciones sociales, para mantenerlas y, sobre todo, para conservarlas en las situaciones conflictivas.*

*Percibir con exactitud la actitud emocional que el otro mantiene hacia nosotros es un requisito importante para que nuestros esfuerzos no fracasen.*

*Agudizando nuestra percepción podremos reconocer las fluctuaciones de su estado de ánimo, cualquier indicio de conflicto o rechazo, y reaccionar adecuadamente mucho antes de que los problemas de la relación se ahonden hasta un punto tal que la recuperación resulte una tarea ingente.*

*(Primeras páginas del libro “El aprendiz de brujo”, de Alexa Mohl*

**NÚMERO DE PALABRAS: 1324)**

Apunta aquí tu tiempo: .....

## PREGUNTAS PARA AVERIGUAR LA COMPRENSIÓN DEL TÉXTO

1. ¿Según la autora, de qué están convencidas muchas personas?

---

---

2. ¿Cómo se suele interpretar el gesto de brazos cruzados delante del pecho o el de fruncir el ceño?

---

---

3. ¿Para quién es muy importante percibir correctamente los procesos interiores?

---

---

4. ¿Cuántos ejemplos de situaciones en que es importante percibir correctamente los procesos interiores se hacen en el texto?

---

---

5. ¿Cuáles son?

---

---

6. A través de qué tipo de lenguaje se efectúa la mayor parte de la comunicación humana según la investigación?

---

---

7. ¿Qué se les pide recordar a los asistentes de cualquier buen seminario destinado a la formación de ejecutivos?

---

---

8. ¿Cuál es una de las aptitudes básicas que debe desarrollar un directivo?

---

---

9. ¿Cómo tienen que ser entendidos los procesos de enseñar y aprender, para que se comprenden correctamente?

-----  
-----  
10. En el texto se hace un ejemplo concreto acerca de lo imprescindible que es saber percibir precisamente las señales del lenguaje corporal. ¿Para quién es una aptitud imprescindible?  
-----  
-----

Ahora verifica tus respuestas controlando el texto y calcula tu puntuación.

Pregunta Nº 1: 10 puntos

Pregunta Nº 6: 5 puntos

Pregunta Nº 2: 10 puntos

Pregunta Nº 7: 10 puntos

Pregunta Nº 3: 10 puntos

Pregunta Nº 8: 10 puntos

Pregunta Nº 4: 10 puntos

Pregunta Nº 9: 10 puntos

Pregunta Nº 5: 15 puntos

Pregunta Nº 10: 10 puntos

Ahora calcula tu velocidad de lectura, es decir el número de palabras por minuto (PPM) con la que leíste el texto. La fórmula es muy sencilla:

$$\text{VELOCIDAD (PPM)} = \frac{\text{NÚMERO PALABRAS DEL TEXTO} \times 60}{\text{TIEMPO DE LECTURA EN SEGUNDOS}}$$

$$\text{VELOCIDAD (PPM)} = \frac{1324 \times 60}{\text{TIEMPO DE LECTURA EN SEGUNDOS}}$$

Ya tienes tu velocidad lectora. Ahora utiliza este dato para evaluar la calidad de tu lectura, es decir la cantidad de información que conseguiste retener en relación a tu velocidad.

COMPRESIÓN= PUNTUACIÓN OBTENIDA CON LAS RESPUESTAS

$$\text{RENDIMIENTO} = \frac{\text{PPM} \times \text{COMPRESIÓN}}{100}$$

## RESPUESTAS CORRECTAS DEL TEST DE LECTURA RÁPIDA

**1. ¿Según la autora, de qué están convencidas muchas personas?** *De que saben interpretar correctamente el comportamiento de sus congéneres.*

**2. ¿Cómo se suele interpretar el gesto de brazos cruzados delante del pecho o el de fruncir el ceño?** *Se cree que los brazos cruzados delante del pecho indican reserva.*

**3. ¿Para quién es muy importante percibir correctamente los procesos interiores?** *Es importante cuando uno debe tratar con otras personas.*

**4. ¿Cuántos ejemplos de situaciones en que es importante percibir correctamente los procesos interiores se hacen en el texto?** *Cinco.*

**5. ¿Cuáles son?**

- *El vendedor que insiste una y otra vez ante un comprador de actitud vacilante, quizás consiga que adquiera el producto, pero habrá perdido un cliente.*
- *El jefe que no es capaz de reconocer los síntomas de futuros problemas entre sus colaboradores, no podrá evitar que éstos crezcan y se agraven.*
- *Un profesor que no conozca el modo en que sus alumnos asimilan sus exposiciones, no podrá dirigir adecuadamente sus procesos de aprendizaje.*
- *El amante que no caiga en la cuenta de que su amada necesita ciertas señales para sentirse querida, correrá el riesgo de perderla y verse sustituido por alguien más atento.*
- *Un consejero psicológico que no acierte a identificar los estados problemáticos y las resistencias internas de sus clientes, no tendrá éxito en sus terapias.*

**6. ¿A través de qué tipo de lenguaje se efectúa la mayor parte de la comunicación humana según la investigación?** *Mediante el lenguaje corporal.*

**7. ¿Qué se les pide de recordar a los asistentes de cualquier buen seminario destinado a la formación de ejecutivos?** *Se les pide a los asistentes que recuerden las señales*

*indicadoras de problemas que emiten sus colaboradores, incitándoles a que agudicen su percepción frente a ellas.*

**8. ¿Cuál es una de las aptitudes básicas que debe desarrollar un directivo?** *Una de las aptitudes básicas que debe desarrollar un directivo es la de sensibilizarse para percibir los problemas. Otra, decisiva e imprescindible, consiste en ser capaz de reconocer la manera en que sus colaboradores asimilan las informaciones.*

**9. ¿Cómo tienen que ser entendidos los procesos de enseñar y aprender, para que se comprenden correctamente?** *Los procesos de enseñar y aprender sólo se comprenden correctamente cuando son entendidos como actos de comunicación.*

**10. En el texto se hace un ejemplo concreto acerca de lo imprescindible que es saber percibir precisamente las señales del lenguaje corporal. ¿Para quién es una aptitud imprescindible?** *Para el vendedor.*



