

Guía para Personal de salud

Conocimiento y técnica básica de IEC para actividades de educación a la comunidad



Managua, NICARAGUA, 2010



ndice

Conocimiento y técnica básica de comunicación	-----	1
Seis Elementos para obtener una comunicación	-----	2
Los factores que impiden la comunicación	-----	10
Conocimiento y técnica básica de uso y manejo de materiales didácticos	-----	17
Características del material didáctico	-----	17
Material didáctico y Material publicitario	-----	20
¿Usted maneja el material o El material lo maneja a usted?	-----	21
Material didáctico efectivo e inefectivo–Data Show–	-----	23
Conocimiento para ofrecer información por Afiches y Murales efectivos	-----	29
Galería de Murales y Afiches	-----	30
Clasificación de Murales	-----	39
Rol de Murales	-----	42
Condiciones de un buen Mural como un material didáctico independiente	-----	46
Importancia de hacer bosquejo o borrador	-----	52
Plan de educación para la comunidad	-----	58
Punto de vista del personal de salud	-----	59
Diferencia entre plan e idea	-----	61
Nivel de Plan	-----	62
Proceso de preparación de charla	-----	65
Cómo concretar el tema de charla (caso de Dengue)	-----	66
Bibliografía	-----	70



apítulo I

Conocimiento y técnica básica de IEC

IEC (Información, Educación, Comunicación) es la metodología para proporcionar información necesaria para usuarios (as) de los servicios de salud. IEC se enfoca al desarrollo de actividades de personal de salud quien ofrece el servicio, poniendo la mira en cambio de comportamiento de los y las usuarios (as) haciendo profundizar su entendimiento. Por ejemplo, aquí hay un programa para promocionar el control prenatal. El personal de salud que proporciona información para embarazadas, anuncia la fecha, hora, lugar y la importancia del control prenatal, utilizando varios medios, como: radio, afiches, folletos, charlas, murales etc. con el propósito de hacer comprender la necesidad de recibir el control y acudir a la unidad de salud. ***Los o las receptoras de IEC, son usuarios (as) que requieren de la información mínima necesaria.***

Hace 6 a 7 años apareció una sigla “CCC”, Que significa **Comunicación para Cambio de Comportamiento**. CCC se enfoca en el cambio de actitud y/o forma de vida, que han cultivado los usuarios por largo tiempo, para mejorar su calidad de vida; ejemplo muchas personas conocen sobre los daños que causa el fumar tabaco. Pero la información que se ha proporcionado no ha impactado en la solución de este problema. El uso de preservativos es otro ejemplo. La mayoría de los adultos y algunos jóvenes adolescentes, tienen conocimiento sobre la importancia del uso del preservativo, para evitar enfermedades de trasmisión sexual o embarazo no deseado. Pese a las medidas antes mencionadas, generalmente no se toman en cuenta. Para lograr cambios de comportamiento, además de proporcionar información, es necesario tener confianza en sí mismo, para poder ganar la de los demás. Ejemplo de método de CCC es consejería, campaña de medios y establecimiento de leyes etc.

1. Seis elementos para obtener una comunicación

Elementos básicos de la comunicación

- 1. Emisor de información**
- 2. Receptor de información**
- 3. Información que quiere enviar el emisor**
- 4. El medio que contiene la información**
- 5. Idea que recibió el receptor a través del medio**
- 6. La información fue comprendida por la idea que recibió el receptor**

Para obtener una comunicación, se necesita los 6 elementos anteriores. Y cuando hay concordancia entre los elementos 3 y 6, podemos decir que existe una buena comunicación. Si no coinciden 3 y 6, aunque haya comunicación no se ha logrado el objetivo.

Seguidamente observamos unos ejemplos para reconfirmar proceso de fracaso y el éxito de la comunicación.



1. Emisor de información

Sr. Ramon



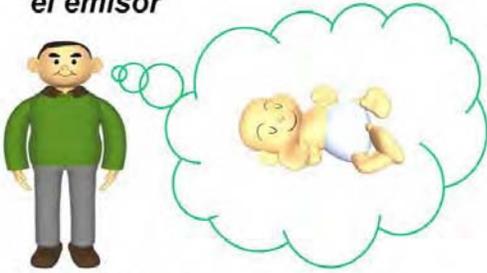
2. Receptor de información

Un amigo extranjero que no sabe bien el castellano



Básicamente se necesita un(a) emisor(a) y receptor(a) de información. En este caso el Sr. Ramón y un extranjero van a protagonizar los papeles.

3. Información que quiere enviar el emisor



Nació su bebé

Sr. Ramón quiere enviar una buena noticia para su amigo.

4. El medio que contiene la información



¡Ayer mi esposa dio a luz!

Unas palabras

Sr. Ramón pasó esta información a través de palabras. En este caso el medio puede ser teléfono o conversación directa.

5. Idea que recibió el receptor a través del medio



Ayer su esposa le dió un foco o candela a él

“Dar a luz” es una manera particular de giro de la frase en idioma español.

6. La información fue comprendida por la idea que recibió el receptor



Su esposa le dio un foco a él

Podemos imaginar que no entienda el muchacho esa frase.

Después de la conversación, hay posibilidad de consultar con el diccionario pero en el momento de la comunicación, él lo entendió así.

3. Información que quiere enviar el emisor \neq **6. La información fue comprendida por la idea que recibió el receptor**

Nació su bebé *Su esposa le dio un foco a él*

Confirmamos la concordancia de los elementos número 3 y 6.

En este caso la información
No se trasladó exactamente

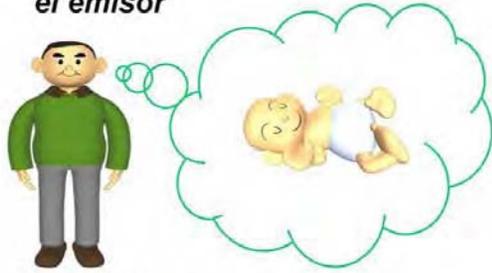
Hubo comunicación pero no se pudo lograr el objetivo de emisor.

1. Emisor de información
Sr. Ramon

2. Receptor de información
Un amigo extranjero que no sabe bien el castellano

Otra vez ellos son protagonistas.

3. Información que quiere enviar el emisor



Nació su bebé

Información que quiere enviar es igual que el caso anterior.

4. El medio que contiene la información



Unas palabras

Sr. Ramón cambió la manera de decir.

5. Idea que recibió el receptor a través del medio



Ayer nació su bebé

La imagen de cigüeña en todo el mundo igual.

3. Información que quiere enviar el emisor



6. La información fue comprendida por la idea que recibió el receptor



Ayer nació su bebé

Ayer nació su bebé

Confirman la concordancia de los elementos número 3 y 6.

En este caso la información se trasladó exactamente



Ellos hicieron una comunicación y el receptor cumplió su objetivo.

1. Emisor de información

Dr. Jorge



2. Receptora de Información

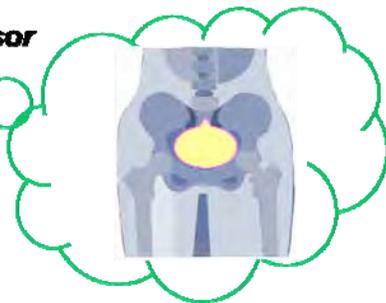
Señora Eddy



Otro ejemplo de comunicación entre personal de salud y una usuaria. Este es un caso que ocurrió en un hospital de Nicaragua.

3. Información que quiere enviar

el emisor



Necesita llenar la vejiga para ultrasonido

Generalmente para el examen de ultrasonido de contenido pélvico, el médico u enfermera orientan a la usuaria.

4. El medio que contiene la información



**Doña Eddy.
Hay que acumular
la orina para
hacer ultrasonido**



Unas palabras

El médico le paso esta información a través de palabras a la señora Eddy. En este caso el medio puede ser por conversación directa o teléfono

5. Idea que recibió la receptora a través del medio



Necesito acumular la orina

Eddy sabe leer. Pero aunque recibe la misma información de forma escrita, su idea es igual.

6. La información fue comprendida por la idea que recibió la receptora



Se necesita orina acumulada para hacer ultrasonido

Ciertamente ella recibió la información del médico y entendió.

3. Información que quiere enviar el emisor



Necesita llenar la vejiga para ultrasonido



6. La información fue comprendida por la idea que recibió la receptora

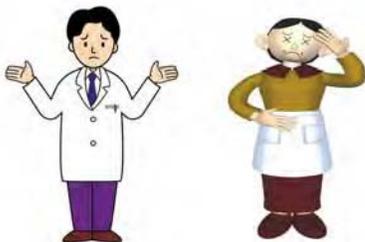


Se necesita orina acumulada para hacer ultrasonido

Confirmamos la concordancia de los elementos número 3 y 6. Hubo diferencia en la comprensión de mensaje.

En este caso la información

No se trasladó correctamente



Dar información y recibirla, es un proceso de comunicación. Pero aunque haya comunicación, si no se da correctamente la información, la comunicación no tiene éxito.

1. Emisor de información

Dr. Jorge



2. Receptora de Información

Señora Eddy



Otra vez ellos son protagonistas.

3. Información que quiere enviar el emisor



Necesita llenar la vejiga para ultrasonido

Información que quiere enviar es igual que el caso anterior.

4. El medio que contiene la información



**Doña Eddy.
Hay que acumular
la orina para
hacer ultrasonido**

Unas palabras

Ahora el Dr. Jorge cambió la forma de expresar el mensaje.

5. Idea que recibió la receptora a través del medio



Hasta que me haga ultrasonido no debo orinar. Necesito la vejiga

La idea (imaginación) que tiene Eddy a través de las palabras del médico, cambió del caso anterior.

6. La información fue comprendida por la idea que recibió la receptora



Necesito llenar la vejiga para ultrasonido

Ahora Eddy comprendió y se realizó el ultrasonido.

3. Información que quiere enviar el emisor



Necesita llenar la vejiga para ultrasonido

=

6. La información fue comprendida por la idea que recibió la receptora



Necesito llenar la vejiga para ultrasonido

Se logró cumplir el objetivo de la comunicación.

En este caso la información se trasladó correctamente



Tenemos que prevenir las fallas de la comunicación. En la manera de decir o utilizar otros medios alternativos (fotos, dibujos y video etc.). El método más seguro y menor costo es hacer una “Confirmación” sobre comprensión de la información del receptor (a), preguntando o pidiendo al receptor que exprese con sus propias palabras.

Elementos básicos de la comunicación

1. Emisor de información
2. Receptor de información
3. Información que quiere enviar el emisor
4. El medio que contiene la información
5. Idea que recibió el receptor a través del medio
6. La información fue comprendida por la idea que recibió el receptor

Si no hay concordancia los elementos entre N°3 y N°6, la información no se traslada correctamente.

2. Los factores que impiden la comunicación

Después de reafirmar 6 elementos para obtener comunicación, también tenemos que confirmar la existencia de barreras o factores que impiden la comunicación.

2.1 Experiencia y Confianza por si misma

Aunque reciban la misma información por el mismo medio en el mismo tiempo, cada persona imagina de manera individual, basándose en la experiencia que tienen. Esto impide la comunicación.

Aquí se presenta una prueba. Para 100 participantes (Educadores, Comunicadores Sociales y otros especialistas en área de la salud) de la capacitación de IEC que vinieron de 5 departamentos en Nicaragua, se entregó la siguiente hoja.

Dibuje un objeto desconocido según las indicaciones siguientes:

1. Yo soy un objeto de metal delgado.
 2. Tengo forma de óvalo apaisado*.
 3. En mi cuerpo tengo 2 orificios grandes, los dos son casi del mismo tamaño.
 4. El orificio del lado derecho tiene forma de óvalo longitudinal y ocupa más de un tercio de superficie total.
 5. El orificio del lado izquierdo tiene forma como "D" de alfabeto.
-

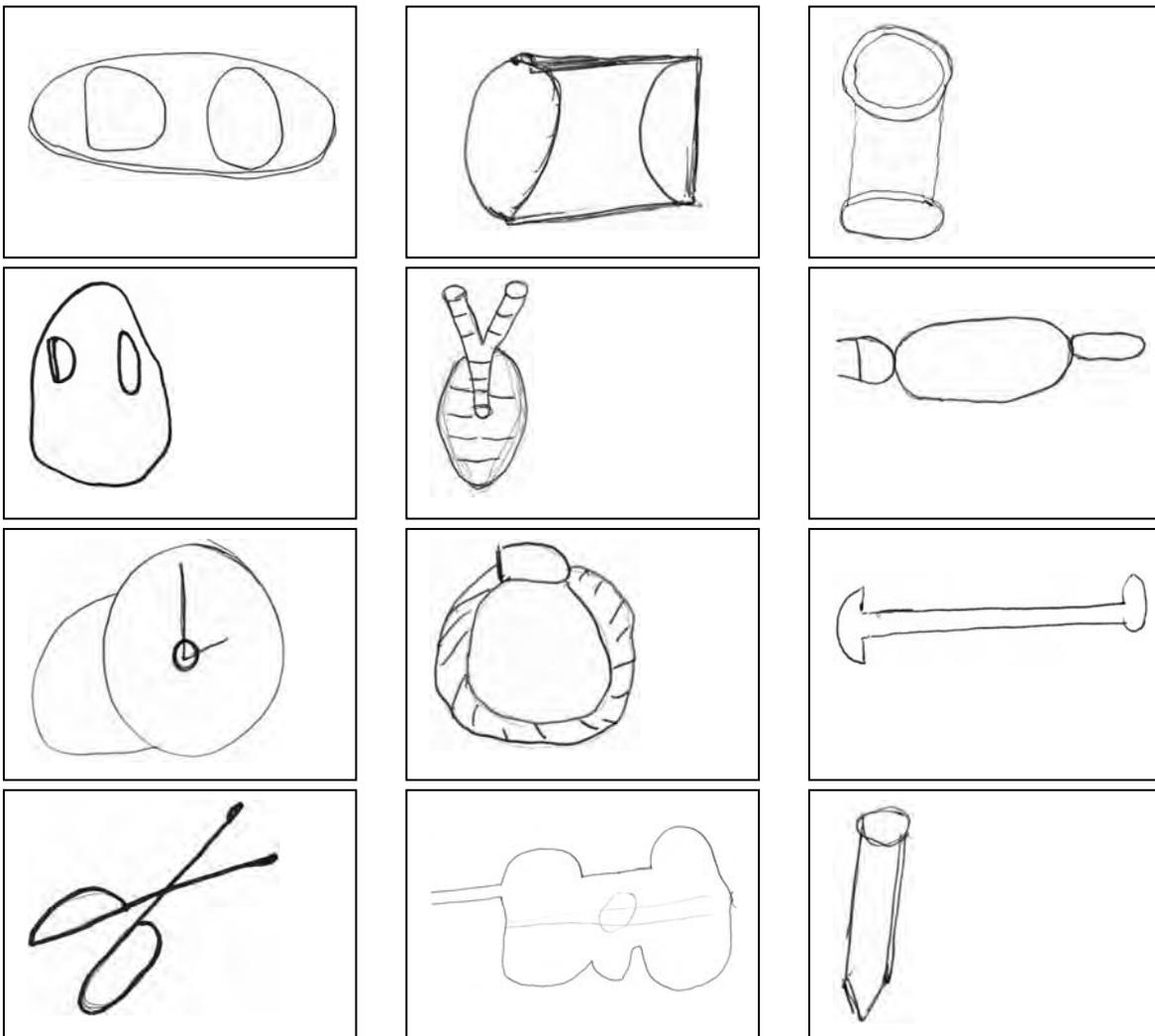


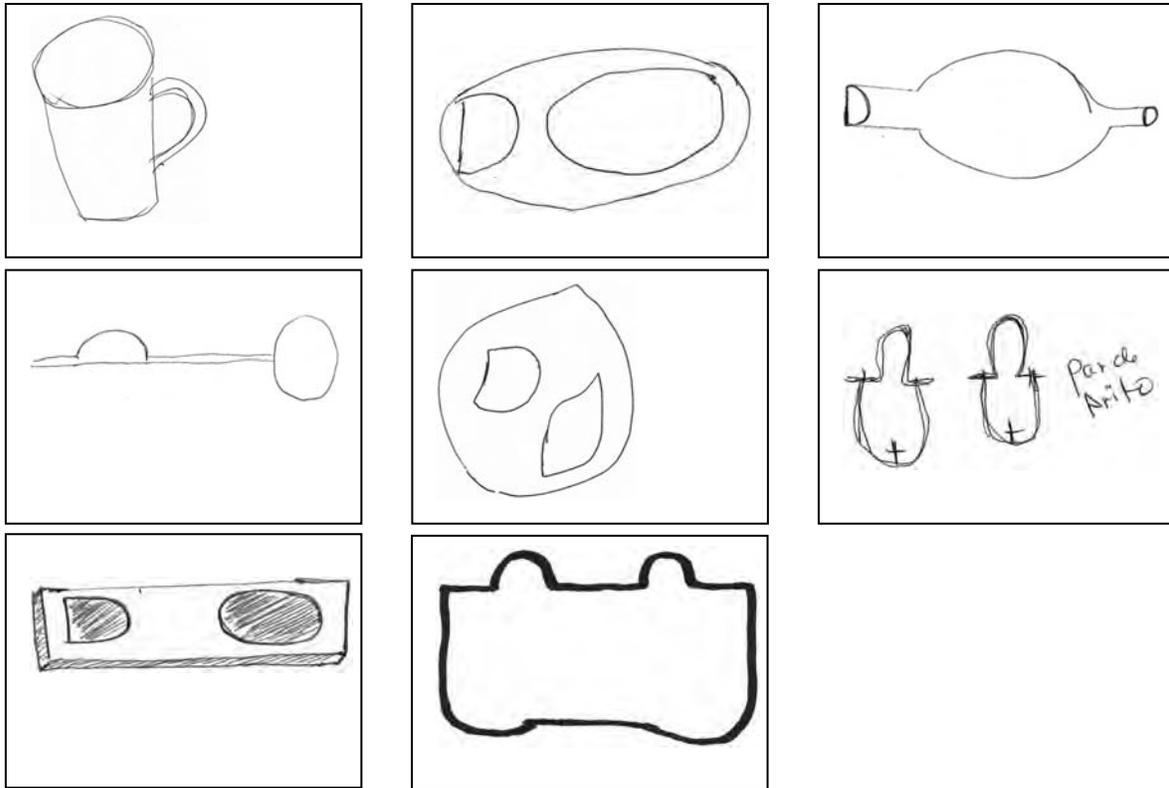
* En la capacitación hubo una explicación verbal:
"apaisado" = "horizontal"

Y todos hicieron un dibujo siguiendo la explicación por 5 minutos. Objeto extraño fue una tapita de lata para bebidas.



Estos son los resultados de unos 20 ejemplos. Así fueron las diferentes respuestas, en las cuales hubo mucha variedad.



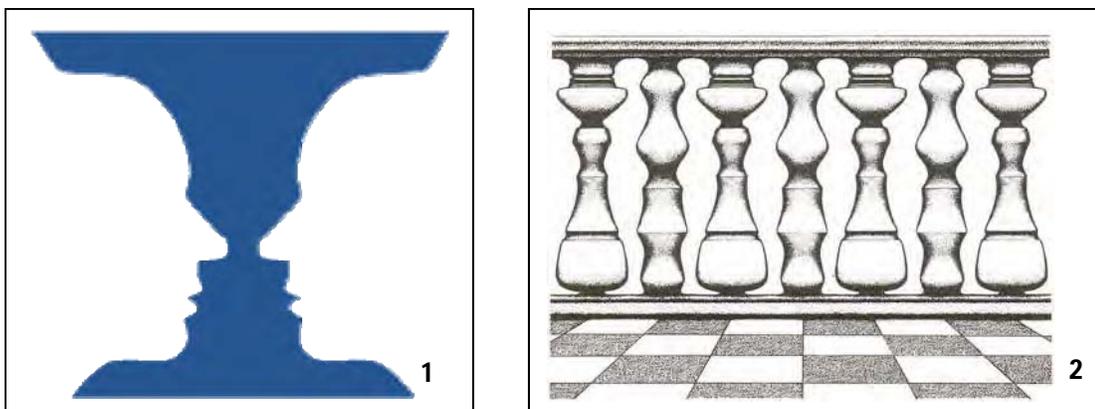


Así cada quien tiene su propia imagen debido a su experiencia. Esta prueba no se hizo para dibujar exactamente. Sino para confirmar que cada persona tiene una imaginación individual. Por lo tanto, aunque se recibe la misma información, la idea que recibió el receptor (a) a través del medio es diferente y afecta la comprensión de la información.

A veces decimos “¡Yo le dije!” o “Yo le expliqué claramente! Pero ella (o él) no me hizo caso” Pero hay posibilidad de que haya una diferencia entre lo que se imaginó usted o su compañero (a). Por eso necesitamos confirmar el entendimiento del receptor (a) y utilizar materiales de apoyo para unificar criterio sobre las imágenes.

2.2 Variedad de la interpretación

Muchas personas han visto los siguientes cuadros o imágenes:



El cuadro 1 se llama “Copa de Rubín”. Se mira una copa o dos caras, y en cuadro 2 se encuentran columnas o perfil de mujeres. Así, a veces es sola una información pero tienen dos caras o dos interpretaciones diferentes.

Hace unos veinte años, el Ministerio de Salud de Japón hizo una propaganda por la televisión para que la gente dejara de fumar, utilizando un actor talentoso, con fama y muy guapo. La escena fue así: primero él fuma y después deja el cigarrillo y aparece un mensaje que dice: “El Cigarro le hace daño a sus pulmones”. Pero no resultó esta campaña realizada con este actor. Porque aumentó el número de fumadores jóvenes. Éstos dijeron que su forma de fumar era muy bonita y querían imitarlo.

Por otro lado, el Ministerio de Educación de Filipina elaboró un mensaje radial para que los padres mandaran a sus niños a la escuela, y no los dejaran trabajando en la calle. El mensaje fue el siguiente: “30,000 niños de nuestra ciudad no van a la escuela por trabajar en la calle. Dar educación es obligación de los padres. Los niños son un tesoro de nuestro país. ¡¡Eduquémoslos!!”. Después de escuchar este mensaje, salieron unos padres que dijeron: “¿Cómo? ¡30,000 niños no llegan a la escuela y trabajan en la calle! Entonces mi niño también puede trabajar en la calle.”

A través de estas casos reales podemos reconocer que la información tiene dos caras; como la “Copa de Rubín”. Para el emisor, la información que quiere dar es el perfil de dos individuos solamente. Sin embargo, existen personas que miran la otra cara, como la copa y les es inevitable. El emisor siempre tiene que reconocer este tipo de peligro. A veces el receptor mira solamente una cara favorable.

2.3 Diferencia de fondo de la vida



“El viento del norte” tiene el sentido especial para la gente del hemisferio boreal. Cuando sopla el viento nortero, la gente reconoce la llegada de época de frío. Pero los habitantes del hemisferio sur, el sentido del viento del norte es contrario. Por la diferencia del fondo de la vida se cambia criterio de consideración, velocidad de captación de idea y capacidad de leer, escribir y hablar.



Esta es un diseño de afiche muy común para sensibilizar la importancia de exterminar los zancudos.

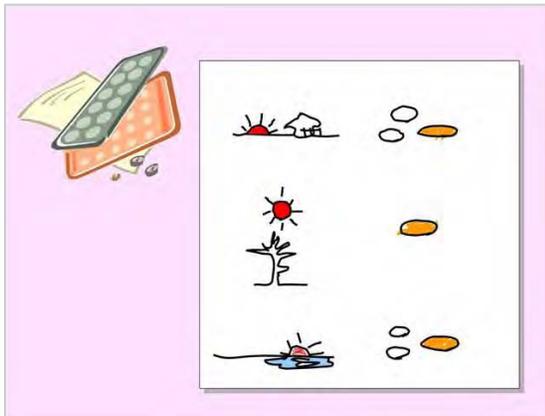
Un día, en una unidad de salud, de un pueblo recóndito en la montaña, una anciana miró este afiche y dijo con su gesto tranquilo “En mi casa vuelan zancudos pero nunca he visto un zancudo tan grande y se pone salvavidas. Gracias a Dios, mi casita está segura.”

Un promotor lo escuchó e inmediatamente metió un zancudo en una botellita y lo mostró a los habitantes señalando el afiche, “Este es un dibujo ampliado de este zancudo para que se mire bien. Y éste no es salvavidas, es un signo de tránsito para prohibir la entrada.”

Para personas que tienen experiencia de usar fotocopiadora, es fácil de tener un concepto de ampliación y reducción del tamaño. Pero para ciertas personas, es un poco difícil tener esta idea. También si uno conduce el vehículo o viven en un lugar que existen señales de tránsito, sabe el significado del signo. Pero hay gente que no vive en las mismas condiciones.

“Tu sentido común no es lo mismo para mí”

Miramos otro ejemplo de comunicación



Un médico hizo una orientación de cómo tomar el medicamento a una viejita que no sabía leer. Por el medio de un dibujo le explicó a ella amablemente. “Para controlar la presión arterial tienes que tomar dos tabletas blancas y una cápsula anaranjada en la mañana, así cuando sale el sol. Y en el medio día cuando el sol sube al árbol de tu casa tienes que tomar uno de anaranjada. Y cuando se cae el sol a la laguna del oeste se toma dos tabletas blancas y una capsula anaranjada.

Dos semanas después la viejita regresó a la Unidad de Salud con las pastillas en sus manos. El medicamento tuvo que habérselo terminado, ¿Que pasó? La viejita obediente tomaba la pastilla cumpliendo la orientación del médico salvo los días de lluvia. Es cierto la explicación con dibujo o gráfico ayuda el entendimiento de receptor. Pero aunque prepara un dibujo o gráfico no podemos confiarnos y hay que pensar, en todas posibilidades del fallo en la comunicación.

Existencia de muchos intermediarios “Por traspaso de la información cambia sentido al final”

Este es un ejemplo. (Fuente no conocida)

LA IMPORTANCIA DE UNA BUENA COMUNICACION

EL JEFE DIJO...

EL PRESIDENTE DE LA COMPAÑIA LE DICE A SU GERENTE GENERAL...

“El lunes próximo, a eso de las siete de la tarde el cometa Halley se hará visible. Es un acontecimiento que ocurre cada 78 años. Reúna a todo el personal en el patio de la fábrica, todos usando casco de seguridad, que allí les explicaremos el fenómeno. Si llueve, este raro espectáculo no podrá ser visto a ojo desnudo, en ese caso entraremos al comedor donde será exhibido un documental sobre ese mismo tema”

EL GERENTE GENERAL AL JEFE DE PRODUCCIÓN...

“Por orden del presidente, el lunes a las siete aparecerá sobre la fábrica el cometa Halley. Si llueve reúna a los empleados con casco de seguridad y llévelos al comedor donde tendrá lugar el raro espectáculo, que sucede cada 78 años a ojo desnudo”

EL JEFE DE PRODUCCIÓN AL SUPERVISOR...

“A pedido de nuestro gerente general, el científico Halley de 78 años, aparecerá desnudo en el comedor de la fábrica, usando casco, pues va a ser presentado un documental sobre el problema de seguridad en día de lluvia”

EL SUPERVISOR A SU ASISTENTE...

“Todo el mundo desnudo sin excepción, deberá estar en el patio el lunes a las siete, donde el famoso músico Halley mostrará el video bailando bajo la lluvia. El show se presenta cada 78 años.

Y POR ÚLTIMO EL ASISTENTE A LOS EMPLEADOS...

“El jefe cumplirá 78 años el lunes y habrá una fiesta en el patio y en el comedor con el famoso conjunto Halley y sus cometas, todo el que quiera, puede ir en pelotas, pero usando casco, pues se va a armar un tremendo vacilón aunque llueva”

**QUE IMPORTANTE ES SABER ESCUCHAR...
Y DARSE EL TIEMPO NECESARIO PARA PREGUNTAR...**

Capítulo II

Conocimiento y técnica básica de uso y manejo de materiales didácticos

1. Características de material didáctico



Alrededor de nosotros existen varios tipos de materiales para trasladar la información. Y estos medios se pueden clasificar en 4 grupos.

- 1.1 Material didáctico **visual**
- 1.2 Material didáctico **auditivo**
- 1.3 Material didáctico **audiovisual**
- 1.4 Material didáctico **táctil (experiencia)**

1.1 Material didáctico visual

1. Material didáctico **visual**

*Letra, Dibujo, Foto, Gráfico,
Objeto real o réplica*

(1) Mural, Afiche

(2) Folleto, libro

(3) Espécimen, Obras expuestas



El mural o el afiche puede transmitir la información a muchas personas. La técnica de elaboración es relativamente fácil. Pero es débil al mojarse.

El afiche impreso es costoso. Los folletos y panfletos los puede consultar en cualquier momento en su mano. Pero necesita asegurar un presupuesto para imprimir estos documentos y preparar la cantidad necesaria.

El mural también puede transmitir la información a muchas personas, pero necesita una técnica para elaborarlo y necesita un espacio para ponerlo. Cuando tiene dudas sobre el contenido del documento es poco difícil de conseguir una respuesta inmediata.

1.2 Material didáctico auditivo

2. Material didáctico **auditivo**

Voz, Canción, Música, Sonido



(1) Radio, Teléfono, Grabadora

(2) Disco compacto y clásico

(3) Sonido en vivo

Especialmente el radio tiene gran potencia para difundir la información a una cantidad de personas a la vez. Al inventar el teléfono se cambió la velocidad de transmisión de la información. Pero los mensajes emitidos por la radio o el teléfono desaparecen al aire y si se escucho mal se pierde la información.

Tener una comunicación amistosa le da comodidad, usando palabras comunes de su edad. Cuando da o recibe la información, simultáneamente puede saber la reacción de sus compañeros. Pero a veces se extravía por falso rumor.

1.3 Material didáctico audiovisual

3. Material didáctico audiovisual
Imagen con narración, sonido y letra, gráfico con narración



(1) TV, Video, Cine, Socio drama
(2) Rotafolio, PowerPoint
(3) Página Web, Multimedia

Puede tener impacto comparado con otros materiales, utilizando imágenes con movimientos.

Pero para usarlos siempre se necesita los equipos (aparato de DVD o de VHS, computador, televisor y/o proyector) y la electricidad. Donde no hay estas condición no sirven estos equipos.

Además, por ejemplo, el video nunca puede contestar la inquietud de los participantes, solamente corre con su velocidad.

1.4 Material didáctico táctil (experiencia)

4. Material didáctico táctil (experiencia)
Objeto real o réplica, ambiente real

(1) Modelo, Maniquí, Maqueta
(2) Simulador
Para Práctica



En la formación de médicos, dentistas y enfermeras se utiliza mucho el material de este tipo . Para aprender algunas técnicas médicas, antes de aplicar al paciente de verdad, se hacen entrenamientos con estos materiales o equipos.

Las ventajas de estos materiales son: poder tener una experiencia virtual y poder practicar repetidas veces sin arriesgar la vida de personas. Puntos negativos de este tipo de material son: se necesita un costo para conseguir y mantener estos aparatos.

Cada uno de los 4 tipos de materiales didácticos que se mencionan arriba tiene sus ventajas y desventajas. Actualmente no existe un material didáctico omnipotente. Por lo tanto necesita pensar en una combinación de varios tipos de material didáctico para complementar las debilidades y duplicarse el efecto. Para desarrollar IEC efectiva en la comunidad utilizamos los materiales sabiendo bien la característica de cada material.

2. *Material didáctico y Material publicitario*

Material didáctico y material publicitario son muy similares. Los dos se utilizan para sensibilizar a los y las receptores. Generalmente el material didáctico se usa como apoyo de enseñanza y aprendizaje, y el material publicitario se usa como apoyo de propaganda para incentivar y dar motivación sobre algún tema en particular. Ahora veremos materiales que se utilizan en odontología.



Los materiales son preparados para campañas, de cómo cuidar los dientes. Pero puede usarse como material didáctico también. Por ejemplo para presentar imágenes de anatomía de una muela o la condición de caries progresiva puede usar material No.4. Y para hacer una demostración de manera correcta de cepillarse los dientes, se puede utilizar los materiales del cuadro No. 1 a 3 para los y las niñas y adultos también. Así depende del objetivo, la característica del receptor de información y el tipo de mensaje que tiene el emisor de la información, libremente puede utilizar material publicitario como material didáctico.

Otro objetivo de uso de material



Recaudar fondos para actividad de programa

Otro objetivo del uso de material, es recaudar fondos para actividad de una organización o grupo. Las fotos de lado izquierdo son materiales diseñados por un museo de parásitos. El museo tiene como objetivo, utilizarlo como material publicitario y asegurar fondos para el mantenimiento de su institución.

3. ¿Usted maneja el material o El material lo maneja a usted?

Observamos una enfermera.



En este caso, desde el inicio, existe un material en el pensamiento de ella. Hacemos una comparación con la escena siguiente.



En este caso primero existe un plan de educación y después viene la selección de material adecuando al plan. Los dos casos son muy parecidos pero hay una diferencia de proceso de pensamiento sobre el uso de material didáctico. Primer caso el material la maneja a ella. Y el segundo caso ella maneja el material.

El primer caso, la la preparación de charla se limita solo al contenido del rotafolio. Cuando se ejecuta la charla si salen preguntas fuera del contenido del rotafolio, a veces no pueden dar las respuestas satisfactorias para el receptor de información.



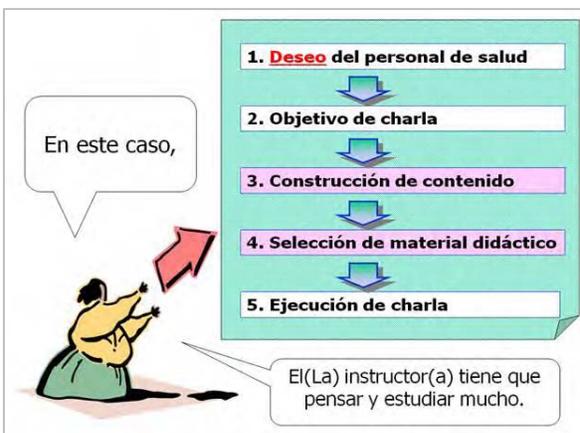
Veamos otro ejemplo.



En este caso la persona opera la computadora pero realmente “Power Point” maneja a la persona.



En este caso la persona maneja el material según el plan para lograr su comunicación (ofrecer la información) .



El proceso mencionado en lado izquierdo, es una ordenación de pensamiento para ejecutar una educación, una presentación de idea e información. Para hacer buena comunicación con el uso efectivo de material de apoyo, se necesita buena preparación. No solamente preparar el medio, sin faltar el fortalecimiento de conocimiento y la técnica de emisor de información.

4. Material didáctico efectivo e inefectivo –Data Show

4.1 Tamaño y la cantidad de letras.

Métodos basados en el conocimiento de la fertilidad

"Conocimiento de la fertilidad" se refiere a que una mujer aprende a reconocer cuándo comienza y cuándo termina el período fértil de su ciclo menstrual. (El período fértil es la etapa durante la cual ella puede quedar embarazada.) Una mujer puede usar varias maneras para reconocer cuándo comienza o termina su período fértil, por ejemplo La mujer puede contar los días del calendario para identificar el comienzo o el final de su período fértil. El número de días depende de la duración de sus ciclos menstruales anteriores este se llama cálculo por calendario. Secreciones cervicales en una mujer puede estar en etapa fértil cuando ve o siente secreciones cervicales. Puede simplemente tratarse de una sensación de humedad vaginal.La temperatura de una mujer en reposo aumenta ligeramente cerca del momento de que ocurre la ovulación (salida de un huevo del ovario), que es cuando ella podría quedar embarazada. Las características del cuello uterino también. Según comienza el período fértil, la apertura del cuello uterino se siente más blando, húmedo y se abre ligeramente. En el período no fértil, la apertura está más firme y cerrado.(Rara vez se usa como la única señal.)La mujer puede usar una de estas maneras o una combinación de ellas.

Esta proyección es imposible de ver desde atrás. Apoyo didáctico visual que no puede verse, no tiene ningún valor.

A veces hay expositores que usan estas diapositivas como si fuese un guión. Pero este no es un material de aprendizaje para el emisor de información, sino un material de apoyo para receptores de la información. Este debe ser visible y entendible para los receptores.

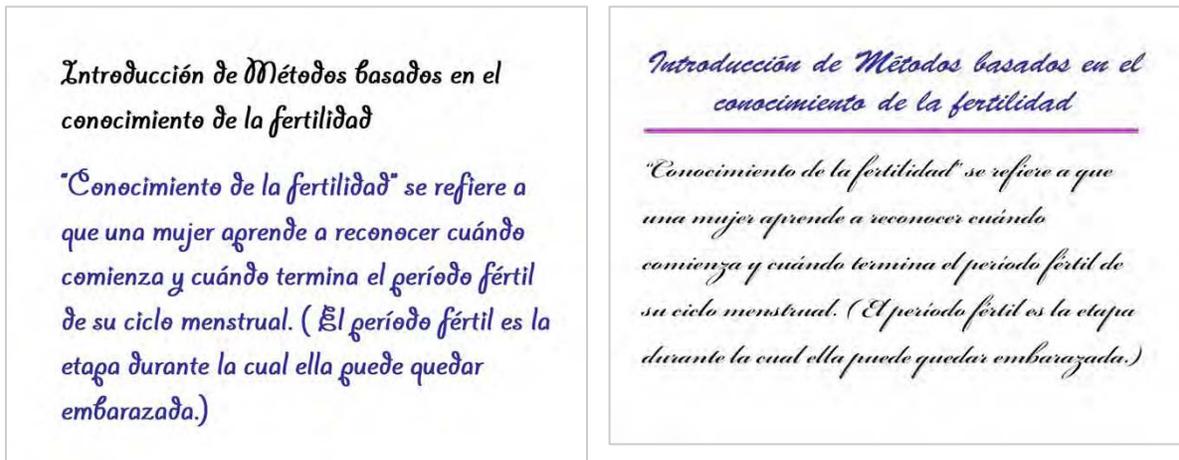
Métodos basados en el conocimiento de fertilidad

- ❖ **Cálculo por calendario**
- ❖ **Secreciones cervicales**
- ❖ **Temperatura basal**
- ❖ **Características del cuello uterino**

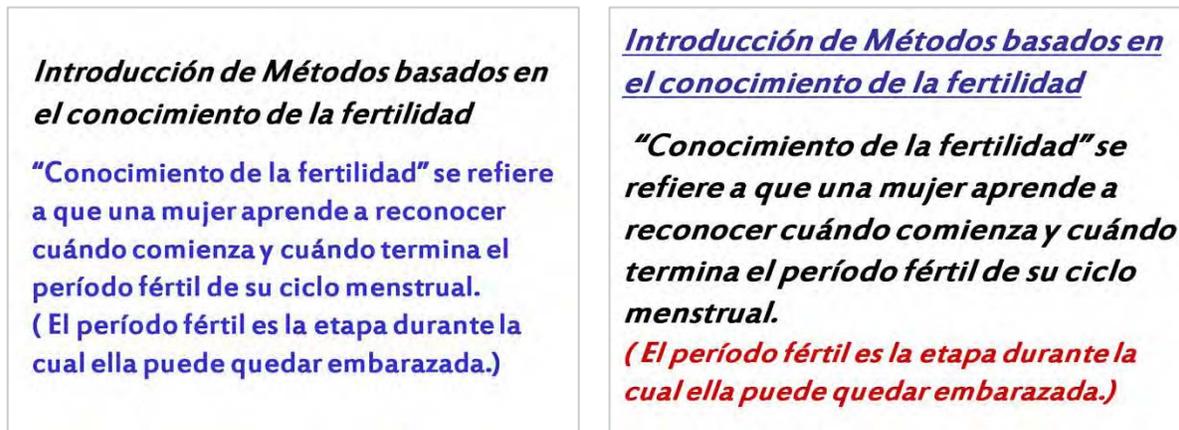
La mujer puede usar una de estas maneras o una combinación de ellas.

Este es el resumen del contenido de la primera diapositiva. El expositor puede agregar explicación siguiendo a los puntos mencionados. Y se pone color rojo al punto importante del contenido para llamar la atención.

4.2 Tipo (Fuente) de letra



Este tipo de letra es muy bonita y elegante para elaborar una tarjeta o la carta de alguna ocasión especial. Pero no está adecuada para un material didáctico como papelógrafo. Siempre se tiene que pensar en la facilidad de los sujetos para visualizar y leer el material de la charla.



Estos son buenos ejemplos de escribir. Además de forma (fuente) de letra, el tamaño también es visible. Los 4 ejemplos de esta página tienen el mismo contenido pero así por el cambio de letras, la impresión es diferente. Es recomendable elaborar una página cambiando la forma de letra, tamaño y el uso de color. Y si es posible mejor proyectar cómo ensayo, para confirmar la impresión en la pantalla.

4.3 Color de letras

TRABAJO MAGISTRAL

El momento enseñanza – aprendizaje puede reunirse en :

1. Información acerca de la materia de trabajo.
2. Ejercitación para conseguir la interiorización, integración transferencia y creación de la misma.
3. Evaluación que nos permita conocer el coeficiente de eficacia alcanzado.

Cuando uno tiene marcadores de varios colores, involuntariamente usa muchos colores. En el caso de la computadora se pueden cambiar fácilmente con un click. El uso de color siempre llama la atención y resulta la impresión, pero, por ejemplo, el color amarillo en fondo blanco no puede verse. En la pantalla de Data show tampoco. Puede usar en fondo de color oscuro (cómo azul oscuro, verde oscuro o negro) pero no se debe poner al fondo blanco.

El color rojo llama mucho la atención. Generalmente este color se utiliza para frases más importantes o cuando quiere dar impresión de peligro o de alerta.

4.4 Tamaño de figuras



También el uso de figuras y dibujos puede llamar la atención y facilita el entendimiento. El tamaño de figura, dibujo y fotos es importante. Tienen que ser visibles. Comparamos 2 diapositivas de arriba. El contenido es igual. Pero la del lado derecho se ve más claro por el tamaño. Es más visible. Así se cambia la impresión.



Esta es una parte de la figura anterior. Es más clara por el número de información que está en una diapositiva.

Depende del tiempo para la presentación, objetivo, tipo de mensaje y la característica del receptor(ra) puede seleccionarse el tamaño de la figura pensando en su efecto.

4.5 Utilización de animación (movimiento, aparecimiento y desaparecimiento de letras, signos y/o figuras)

CLASIFICACIÓN

ETAPA	EDAD
Recién nacido	Menor de 28 días
Lactante menor	Menor de 1 año
Lactante mayor	1 año a 2 años
Preescolar	3 años a 5 años
Escolar	6 años a 9 años
Adolescente	10 a 19 años

CLASIFICACIÓN

	ETAPA	EDAD
1	Recién nacido	Menor de 28 días
2	Lactante menor	Menor de 1 año
3	Lactante mayor	
4		
5		
6		

Esta es una presentación sobre clasificación de etapa y edad. De lado izquierdo se presenta una tabla por una vez, y de lado derecho usa una función de aparecimiento de letras. El expositor(a) pregunta y escucha la respuesta y después pone las letras según su plan de clase.

- ✓ Necesita de privacidad
- ✓ Aumentan habilidades cognoscitivas
- ✓ Estado de turbulencia
- ✓ Falta de control de impulsos
- ✓ Preocupación
- ✓ Vacación
- ✓ Preocupación de los cambios

Hay personas que les gusta dar movimientos a las letras o a la frase. Las letras aparecen corriendo, deslizando, rebotando o girando etc. El movimiento de la letra le da fuerte impacto al receptor de la información. Por lo tanto se tiene que utilizar una la parte más importante, donde quiere poner mayor énfasis solamente. Si lo usa varias veces se pierde efecto.



Hay que cuidar mucho el uso del movimiento de las flechas. Si quiere dar movimiento a la flecha, tiene que respetar la dirección que señala la flecha. En el caso de diapositiva siguiente, las flechas tienen sentido hacia abajo. Entonces no puede aparecer del lado ni de abajo.



Esta diapositiva es un ejemplo de uso de flecha (lastimosamente en este documento no podemos ver su movimiento. La flecha aparece desde arriba y poco a poco complementa su forma) y combinación de letras con colores. Donde quiere dar énfasis o sentido de alerta, el uso de color rojo es efectivo.

Otro cuidado de uso de flecha



Las flechas verdes de diapositiva arriba izquierda vienen de ambos lados hacia la niña. Este movimiento le da una impresión de tirar flechas y pincharla. Diapositiva de lado derecho está explicando lo mismo sin usar flechas. Esta depende del diseño así cambiará la impresión.

4.6 Claridad de figuras



El dibujo y gráfico ayuda bastante el entendimiento de información.

Esta es la figura de una lámpara. Pero poco difícil de identificarla.

El dibujo tiene que ser entendible para los participantes de la charla.

El dibujo tiene que adecuarse con el tema. Este es un ejemplo de diapositiva que presenta derechos del niño y niña. Y en la proyección de lado izquierdo se aparece un dibujo de niña pero con animales. El sentido de este dibujo será convertido en "cuidar los derechos de los animales". Este caso puede seleccionar un dibujo como otro ejemplo.



4.7 Uso de fotografías

La utilización de fotografías para la elaboración de materiales didácticos es muy buena alternativa para transmitir una información. Pero a veces se transmite información no necesaria también. Por ejemplo, la foto de la bailarina, además de informar una forma de baile, transmite los muebles que existen en la sala. En este caso es mejor usar un dibujo como otro.

