

2. Habilidades sociales.

2023-2024 (LOMLOE)

Situación de Aprendizaje

Saberes básicos

1. Las habilidades sociales.....	29
2. Empatía.	30
¿Cómo mejorar la empatía?	30
3. Buenas relaciones interpersonales.	33
4. Cooperación y trabajo en equipo.....	35
Ventajas de cooperar y trabajar en equipo.....	35
¿Cómo mejorar la cooperación y trabajo en equipo?.....	35
5. Capacidad de comunicación.	38
¿Cómo mejorar las habilidades de comunicación?.....	38
6. Hablar en público (oratoria).	40
¿Cómo mejorar nuestra habilidad de hablar en público?.....	40
7. Asertividad.	43
Consejos para desarrollar asertividad.....	43
8. Capacidad de negociación.	45
¿Cómo mejorar mi capacidad de negociación? La tercera vía...	46
9. Liderazgo.	48
¿Cómo mejorar mis habilidades de liderazgo?.....	48

ACTIVIDADES

Blooket

www.econosublime.com

ACTIVIDAD 1. ¡EMPATIZAMOS!
ACTIVIDAD 2. ¡NOS RELACIONAMOS!
ACTIVIDAD 3. ¡COOPERAMOS!
ACTIVIDAD 4. ¡NOS COMUNICAMOS!
ACTIVIDAD 5. ¡SOMOS ASERTIVOS!
ACTIVIDAD 6. ¡NEGOCIAMOS!
ACTIVIDAD 7. ¡LIDERAMOS!
PRODUCTO FINAL. MI DAFO PERSONAL



Material elaborado por:



 @Econosublime

Material editado por:



@Economarina



@Economyriam



YouTube

Vídeos explicativos de cada clase en
www.youtube.com/c/econosublime

1. LAS HABILIDADES SOCIALES.

En el primer tema hemos visto que para poder desarrollar nuestro potencial necesitábamos desarrollar una serie de habilidades personales (autoconocimiento, perseverancia, gestión del tiempo etc.).

Pero decía Ortega y Gasset que “yo soy yo y mi circunstancia, y si no la salvo a ella no puedo salvarme a mí”. Esa circunstancia es todo lo que nos rodea y si no sé relacionarme con todo lo que me rodea, no podré desarrollar mi potencial. Y es que somos seres sociales, y para poder tener éxito en la vida, necesitamos una serie de habilidades sociales.



Las **HABILIDADES SOCIALES** son aquellas que se caracterizan por ser competencias para relacionarse con otras personas. También son conocidas como “Soft Skills” (habilidades blandas), puesto que requieren de valores personales y habilidades psicológicas para poder desenvolverse exitosamente dentro del mundo social.

Aunque hay muchas habilidades sociales, podemos destacar:

1 Empatía. Es la capacidad que tiene una persona para ponerse en el lugar de otra. Es decir, ser capaz de entender la situación y los sentimientos que está viviendo otra persona, lo cual implica ponerse en su piel, sentir de verdad lo que el otro está experimentando, sobre todo, cuando está pasando por un mal momento.



2 Buenas relaciones interpersonales. Son los vínculos y interacciones que se establecen entre con otras personas. Mantener buenas relaciones fomenta la cooperación y el trabajo en equipo, además de mejorar nuestra autoestima y servir de apoyo.



3 Capacidad de cooperar y trabajar en equipo. Es la habilidad de colaborar y coordinarse con otros para alcanzar un objetivo común de manera efectiva. Incluye la capacidad de respetar las opiniones y habilidades de los demás, y trabajar juntos hacia una meta común.



4 Capacidad de comunicación. Es la habilidad de transmitir a otra persona una información, idea u opinión, asegurándose que ha sido entendida. Dentro de esta, se incluye la capacidad de hablar en público (oratoria).



5 Asertividad. Consiste en dejar claras tus opiniones y sentimientos, pero siempre respetando las opiniones y sentimientos de las personas a las que nos dirigimos.



6 Capacidad de negociación. Es la habilidad de buscar soluciones a los conflictos, enfrentamientos o problemas mediante el diálogo. Dentro de ella podemos destacar la persuasión, la habilidad para convencer a los demás con nuestros argumentos.



7 Liderazgo. Es la capacidad que tienen determinados individuos de influir en el comportamiento de otras personas y para que, voluntariamente, estos trabajen en la consecución de un objetivo común.



EMPATÍA



BUENAS RELACIONES
INTERPERSONALES



TRABAJAR EN
EQUIPO



COMUNICACIÓN



ASERTIVIDAD



NEGOCIACIÓN



LIDERAZGO

HABILIDADES SOCIALES

Siempre de dentro hacia afuera

Dicen que antes de gustar a los demás tienes que gustarte a ti primero. Por eso, antes de comenzar a desarrollar estas habilidades sociales, es importante desarrollar las personales que vimos en el tema 1. Recuerda que primero viene el desarrollo personal y luego el desarrollo social.

El desarrollo siempre funciona de dentro hacia afuera.



Primero el triunfo interior, luego el triunfo exterior.

2. EMPATÍA.

Vas al oculista y le explicas que empiezas a tener problemas de visión y crees que necesitas gafas. El oculista después de escucharte se saca del bolsillo unas gafas y te las da.

- Ponte estas – te dice - Yo he usado este par de gafas durante diez años y son perfectas. Cuando te las pones ves fatal.

- ¡Esto es terrible! ¡No veo nada! Le dices el oculista.

- ¿Por qué no te sirven? A mí me han dado un resultado excelente. Debes esforzarte más.

- Me estoy esforzando, pero lo veo todo borroso – le insistes.

- Eres un desagradecido, te dice el oculista - ¡Yo lo único que quería era ayudarte!

El primer paso para desarrollar el resto de habilidades sociales es la empatía. Sin empatía una persona no comprende a los demás y no puede desarrollar buenas relaciones ni comunicarse de manera efectiva.

La **EMPATÍA** es la capacidad que tiene una persona para ponerse en el lugar de otra. Es decir, ser capaz de entender la situación y los sentimientos que está viviendo otra persona, lo cual implica ponerse en su piel, sentir de verdad lo que el otro está experimentando, sobre todo, cuando está pasando por un mal momento.

No hay que estar de acuerdo con el otro en su forma de comportarse o en la manera en la que analiza una situación, simplemente se trata de entender a las otras personas.

Así, podemos diferenciar dos niveles de empatía.

EMPATÍA LIMITADA

Es aquella en la que tratamos de entender a la otra persona pensando en momentos en los que nosotros podemos sentirnos igual. *Juan está muy enfadado porque ayer quedamos los de la clase y no le avisamos; yo le entiendo, porque a mí me pasó una vez y también estuve muy molesto.*

EMPATÍA EN SENTIDO AMPLIO

Es aquella en la que intentamos entender cómo se siente o actúa la otra persona, incluso si a nosotros nunca hemos pasado lo mismo o si habiendo pasado, hemos actuado de manera muy diferente. *A mí nunca me ha pasado que no me avisen de quedar, pero entiendo que, si me pasara como a Juan, yo estaría molesto. O tal vez, me pasó que no me avisaron una vez y yo no me molesté, pero aún así, entiendo que Juan es distinto y que puede tener sus propios motivos para estar molesto. Tal vez si sigo indagando puedo descubrir qué motivos pueden hacer que Juan esté muy molesto.*

El objetivo es desarrollar la empatía en sentido amplio.

• ¿Cómo mejorar la empatía?

1

Practicar la escucha activa

La **ESCUCHA ACTIVA** se refiere a escuchar a las otras personas de manera plena, poniendo los cinco sentidos en lo que nos están diciendo. No es solo escuchar con atención, sino también tratando de comprender a la otra persona y reflejándole que estamos atentos a los que nos tienen que decir.



Algunos consejos para mejorar nuestra escucha activa son:

- **Concéntrate de manera plena en lo que dice la otra persona.** A veces nos están hablando y estamos atentos a cosas que pasan a nuestro alrededor, como quién pasa por la calle, cómo va el partido de fútbol o qué está diciendo otra persona de al lado (son distracciones externas). Otras veces estamos centrados en nuestras propias preocupaciones, como el examen de mañana, lo que me dijeron mis padres etc. (son distracciones internas). Requiere esfuerzo, pero hay prestar atención con los 5 sentidos.

- **Escucha con interés y refleja a la otra persona que le estás escuchando de manera activa.** Dicen que la mujer del César no solo tiene que ser honrada, sino tiene que parecerlo. Lo mismo pasa con la escucha activa, no solo tienes que escuchar de manera activa, sino que la otra persona tiene que percibir que lo haces. Para ello son importantes tanto las señales verbales como las no verbales.

A) Señales verbales. Podemos mostrar que estamos escuchando de manera activa a través de algunas palabras de refuerzo (“lo hiciste bien” “entiendo que debe ser duro”), verificando que hemos entendido lo que nos han dicho (“¿entonces te sientes mal por qué no te llaman?”) o haciendo algunas preguntas (“¿crees que es posible que no se hayan dado cuenta?”).

B) Señales no verbales. No solo podemos demostrar la escucha activa con palabras. Es importante mantener el contacto visual, tener una buena postura corporal, reflejar con nuestra cara emociones sobre lo que nos están contando (poner cara de tristeza, de asco etc.).



- **No interrumpas.** La mayoría de las personas no escuchan con la intención de entender, sino para poder responder. Interrumpen continuamente o simplemente están esperando para poder hablar. Fruto de eso, realmente no están haciendo una escucha activa ni ningún esfuerzo por entender a la otra persona.

Para ello, es clave respetar sus tiempos, no meter prisas, no interrumpir. Permitir que quien habla se sienta no solo en la libertad de decir lo que quiere decir, sino también que lo haga de la manera en que lo desee, como más cómodo se sienta.

“No escuches para responder, escucha para entender”

- **No te centres en tus propias experiencias sino en la de la otra persona.** La mayoría simplemente están esperando para contar sus propias experiencias y hacer recomendaciones en base a ellas (es decir les recomiendan sus propias gafas). *“Mira Juan, a mí me pasó una vez eso y te voy a decir lo que yo hice”*

Tal vez si escuchamos a Juan, nos diga que a veces se siente desplazado, y que cuando la gente de la clase no le avisa, se siente solo y sin amigos. Así, empiezas a meterte en su piel. Tú sientes que tienes muchos amigos, y si una vez no te avisan no le das importancia. Pero sentirse sin amigos como Juan debe ser muy duro, y ahora empiezas a comprender cómo se siente.



En la escucha empática, uno escucha con los oídos, pero también (y esto es más importante) con los ojos, con la mente y con el corazón.

Se escuchan los sentimientos y los significados de las palabras, de los gestos. Se trata de comprender todo lo que nos quiere transmitir la otra persona.

2 **No juzgues a los demás, trata de comprender.**

Un día, una alumna llegó muy tarde a clase a primera hora y entró sin pedir permiso. Cuando llegó a su asiento, tiró la mochila a la mesa y cerró la ventana que tenía al lado con gran fuerza. Recuerdo que le eché una gran bronca, no solo había llegado tarde y entrado sin permiso, sino que, además estaba montando un numerito en clase. Ante la bronca, ella contestó de muy malas maneras y yo la expulsé de clase. En mi mente, solo pensaba que esta chica era una maleducada y que tenía una falta de consideración por todos sus compañeros y su profesor. Al acabar la clase tenía pensado ir a hablar con ella y decirle cuatro cosas, pero justo una compañera se me acercó. – Javi, discúlpala, pero es que se ha enterado mientras desayunaba en casa que su madre tiene un cáncer terminal. Recuerdo que se me cayó el mundo al suelo. La chica había venido directa después de saber la noticia y esta era la manera que tenía de responder. Ya no me parecía maleducada ni desconsiderada.



Muchas veces juzgamos a los demás sin ni siquiera saber por lo que están pasando. Antes de juzgar lo mal que lo hacen las cosas otras personas, debemos intentar comprender por qué pueden tener esos comportamientos. *Puede ser que el hermano mayor de Juan nunca quiere jugar con él y cuando los amigos de clase no le avisan, eso le hace sentir abandonado.*

Hay que entender que las circunstancias de otras personas son muy diferentes a las nuestras y que por ese motivo sus comportamientos también pueden serlo.

La próxima vez que vayamos a juzgar el comportamiento de alguien, mejor intentemos comprender todas las circunstancias por las que esa persona ha pasado y que influyen en su comportamiento.

Si el mismo Dios no tiene pensado juzgar a la humanidad hasta el final de los días, ¿quiénes somos tú y yo para hacerlo antes?

3 **Respetas las decisiones de los demás.**

Quizás no estés de acuerdo con las decisiones de otras personas, pero **tienes que tratar de tomar distancia y entenderlas, aunque tú no hubieses actuado de la misma manera.** Las personas empáticas **respetan las decisiones de los demás, aunque ellos no hubiesen tomado esas mismas decisiones.**



4 **Interésate por los demás.**

Una persona empática se interesa por otras personas. Podemos preguntarle a nuestros compañeros o amigos qué tal le ha ido el fin de semana, como le va en ese equipo en el que juega, o si está contento con las notas que están sacando.

Si te muestras cercano y con interés en lo que te dicen, las personas se sentirán en confianza para abrirse y contarte lo que les pasa.

5 **Observa la comunicación no verbal.**

Aunque parezca increíble, la mayoría de lo que decimos no sale nuestra boca. Para ser empáticos tenemos que fijarnos tanto en el lenguaje verbal como en el no verbal. **Atiende a gestos, miradas y tonos de la voz,** etc.



Al entrar en clase noté como una de mis alumnas le decía a otra «Ya no pienso en él, eso es algo que ha dejado de preocuparme.». Pero al mismo tiempo, no pude evitar percibir que sus ojos estaban húmedos y su voz se quebraba al hablar de él. Sus palabras decían que lo había olvidado, pero sus ojos y su tono de voz decían lo contrario. «Estaré aquí para lo que necesites.» - le decía su amiga, demostrando que había sabido leer la comunicación no verbal.

¿Por qué es importante la empatía?



Ayuda a sentirte mejor contigo mismo, ayuda en la resolución de problemas, desarrolla las habilidades sociales, ayuda a tener respeto por el resto de personas, ayuda a conectar mejor con otras personas, sube la autoestima propia, nos hace ser respetables, ayuda a ser justos, ayuda a no juzgar a otros, fomenta el desarrollo emocional, contribuye a la inteligencia emocional, liderazgo, motivación etc.

ACTIVIDAD 1. ¡EMPATIZAMOS!

TAREA 1. Empatizando con los demás.

En muchas ocasiones nos cuesta tener empatía con una persona en concreto.

TAREA. Piensa en esa persona concreta, y responde por escrito a las preguntas que te dejo a continuación. En cursiva te dejo un ejemplo de cómo podrías hacerlo.

Empatizando CON LOS DEMÁS

1. Nombre de la persona y relación que tiene contigo
María es mi mejor amiga. Nos conocimos en 1º de la ESO y ha sido un gran apoyo estos años.

2. Describe las situaciones en las que te resulta difícil ser empático con esta persona.
Me cuesta entender cuando mi amiga pretende controlar cada cosa que hago y me pregunta constantemente qué voy a hacer.

3. Describe qué hace la otra persona para que te resulte difícil ser empático con ella (por ejemplo, actitudes, expresiones, etc.).
Me llama muchas veces al día y me pregunta continuamente por detalles de mi vida que no quiero dar. Además, cuando nos sentamos al lado mira la pantalla de mi móvil para intentar ver las conversaciones que tengo con otras personas. También me critica cuando salgo con otros amigos.

4. Describe lo que la actitud de la otra persona te hace sentir.
Me hace sentir mal porque me agobia y me siento mal para hacer algunas cosas. Muchas de las cosas que me pregunta no tienen sentido para ella ni tendría por qué saberlas.

5. Reflexiona acerca de por qué la otra persona podría estar actuando de la manera que lo está haciendo.
Puede ser que Alicia tenga miedo a quedarse sola o a que le dé de lado si salgo con otras personas.

6. Piensa en qué situaciones tú actúas de la misma manera que esa persona.
Puede ser que yo actúe de la misma manera con mi hermana porque en ocasiones me pongo celosa cuando sale con otras personas.

7. Adopta la forma de construir la realidad de la otra persona.
Creo que ella piensa que la voy a dejar sola y que ya no voy a querer saber nada más de ella.

TAREA 2. Soy otro.

Cada alumno escogerá una prenda de ropa o complemento (abrigo, bufanda, bolso, gafas, guantes, pañuelo, gorro, etc.) de otra persona y se lo pondrá encima. Con la prenda puesta debe describir lo que siente, qué sensaciones tiene y que nos hable sobre qué saben de su compañero/a.



Sensaciones

☹️ ☹️ 😐 😊 😊

TAREA 3. Una montaña de conflictos.

Cada alumno tendrá que escribir de manera anónima, una situación de conflicto que le haya generado malestar, incomodidad y que no le gustaría que se volviese a repetir. Pondremos todos los papeles en una caja de zapatos y, a continuación, cada persona sacará uno y lo leerá en alto. Uno por uno se buscará una solución para que esa situación no se vuelva a repetir.

Situación de conflicto

TAREA 4. Yo tengo tu problema.

Cada persona escribe por escrito con el máximo número de detalles un conflicto que tiene o ha tenido con otra persona. Cada persona escribe su propio nombre al final del papel. Siempre hay que escribir algo, no vale escaquearse.

Después mezclamos todos los papeles escritos y cada miembro del grupo elige un papel al azar que no sea el suyo. Tras leerlo en privado puede preguntar todos los detalles que quiera a la persona que lo escribió.

Posteriormente hay que explicar al grupo el problema que le ha tocado en el papel como si fuese propio, profundizando en sus sentimientos y sensaciones, ampliando la situación. Conviene hacer este ejercicio despacio, con tiempo suficiente para cualquier tipo de comentarios.

TAREA. Haz una reflexión sobre lo que has aprendido haciendo las tareas 1, 2, 3 y 4.

3. BUENAS RELACIONES INTERPERSONALES.

Edu tenía todo para ser un compañero admirado. Jugaba a varios deportes de equipo y destacaba por encima del resto en todos ellos. En clase, sacaba las notas más elevadas sin apenas esfuerzo, debido a sus grandes habilidades intelectuales. La mayoría de personas lo calificarían como “muy guapo”, por lo que podríamos decir que tendría todos los requisitos para ser la estrella de una película americana de adolescentes. Sin embargo, nadie quería estar alrededor suyo ¿El problema? Edu, como lo calificó su compañera Cristina, era inaguantable. Se pasaba los días criticando a los demás, rara vez decía algo bueno de alguien y solo hablaba de lo bueno que era en todo.

Una habilidad social que es imprescindible desarrollar es la capacidad de tener buenas relaciones interpersonales. Lo que entendemos por “llevarse bien con la gente”. Algunos consejos que podemos seguir son los siguientes.

No critiques. Uno de los rasgos más comunes de las personas reactivas es que piensan que la culpa de todo siempre es de los demás. Estas personas nunca hacen nada mal y siempre tienen razón, mientras que los otros son los que tienen malas conductas. Es muy habitual ver a nuestro alrededor como siempre hay gente que está criticando a sus amigos, compañeros, familiares etc.

Pero criticar tiene un curioso efecto, genera desconfianza. Si tú estás con un amigo y de repente te pones a criticar a otro, seguramente pensará que cuando estás con otras personas, le criticarás a él. Si te pasas la vida remarcando lo que los demás hacen mal, tu amigo pensará que, si algún día él se equivoca, se lo echarás en cara de alguna manera. Sin embargo, cuando uno defiende a las personas que no están eso genera confianza. Nuestros amigos pensarán que si alguien se mete con ellos cuando no están, tú serás el tipo de persona que dará la cara por ellos.



Desarrollar empatía es imprescindible para dejar de criticar a otras personas. Muchas veces juzgamos a los demás, pero si nos ponemos en la piel de ellos, tal vez nos demos cuenta que haríamos lo mismo en similares circunstancias. Incluso, puede ser que estemos haciendo exactamente lo mismo que ellos en estos momentos.

“No critiques la suciedad del tejado del vecino, cuando tu propia puerta está sucia”.

Aprecia a los demás. A todos nos gusta sentirnos apreciados. Cuando sacamos una buena nota en el examen nos gusta que nos digan que hemos hecho un buen trabajo, no que nos digan “ese es tu deber”. Es algo instintivo, si una madre da un puzzle a un niño pequeño y este lo acaba, se quedará mirando con cara de “mamá, dime lo bien que lo he hecho”. Si todos queremos apreciación ¿por qué no se la damos a los demás? A veces nos cuesta dar valor a los logros de otras personas. Si nuestro compañero marca un gol, decimos que la defensa era muy mala. Si saca una nota muy buena un examen, decimos que era muy fácil. Si nos enseñan algo que han hecho de lo que están muy orgullosos, le decimos que nosotros también hacemos cosas parecidas.



Pero mostrar aprecio por los que hacen los demás es síntoma de tener respeto y de valorar lo que está haciendo. A todos nos gusta estar rodeados de personas que valoran lo que conseguimos y nos sentimos resentidos cuando menosprecian nuestros logros. Ya sé lo que piensas - “oye profe a nadie le gustan los pelotas” -. Por supuesto que no nos referimos a un falso aprecio, lo cual detectamos muy rápido. Se trata de respetar y valorar a los demás de manera honesta.

No hables todo el rato de ti mismo. Hay personas que viven en un continuo monólogo y que su palabra favorita del diccionario es “yo”. Son ese tipo de personas que cada vez que le cuentas algo, consiguen darle la vuelta para que la conversación acabe girando alrededor de ellos.



Una de las mejores maneras de mantener buenas relaciones es interesarte por los demás. A nosotros nos gusta cuando muestra interés por nuestros gustos y hobbies o cuando nos preguntan por nuestros problemas ¿por qué no hacemos lo mismo con los demás?

De nuevo, es importante ver que no hablamos de “trucos” para caerle bien la gente, sino de desarrollar un verdadero interés hacia otras personas. Recuerdo que hace un tiempo fui con un amigo a una fiesta y me presentó a un profesor que además era DJ, su verdadera pasión. Me fascinó que un profesor al mismo tiempo fuera DJ, así que me pasé toda la noche preguntándole cómo se había formado, a qué discotecas iba, cómo decidía que música poner etc. Cuando acabó la fiesta, el profesor-DJ le dijo a mi amigo lo interesante que yo era y que esperaba verme en más fiestas como esa. ¿Interesante yo?, apenas podría él saberlo, ya que lo único que habíamos hecho era hablar de su hobby de DJ. Cuando uno muestra interés de manera honesta, los demás sienten que nos preocupamos por ellos y todo el mundo quiere tener a su alrededor a personas así.

Si te equivocas pides perdón. Una vez encontré que dos alumnas habían copiado en un examen. Las dos alumnas tenían las cuatro caras del examen idénticas: las mismas palabras exactas, el subrayado idéntico, cada línea y párrafo de la misma dimensión e incluso las mismas faltas de ortografía. No había duda de que habían copiado. Cuando les llamé al despacho lo negaron, así que decidí suspenderlas y se mostraron indignadas. El jefe de estudios decidió llamar a sus padres y les expliqué lo sucedido, pero ellas siguieron negándolo. Cuando aprobaron la recuperación (con mucha menor nota) siguieron negándolo. Ya en la cena de graduación, todos los compañeros me admitieron que habían visto a sus compañeras haciendo el “cambiazo”. Me acerqué a las dos alumnas a darles la oportunidad de reconocer que habían copiado, en cualquier caso, ya había pasado todo y tenían el título en sus manos. Volvieron a negarlo.

Usamos la palabra “perdón” continuamente. Si nos tropezamos con alguien, si vamos a entrar a un baño y hay otra persona. Pero, muy pocas veces pedimos perdón cuando cometemos un error “importante”. A veces no pedimos perdón porque consideramos que es una debilidad, pero, todo lo contrario, es algo que refuerza nuestras relaciones. Pedir perdón de manera sincera significa que valoramos más la relación con la otra porque nuestro propio ego. La gente perdona los errores, porque todos podemos confundirnos. Pero no se perdona fácilmente el orgullo que pretende encubrir el error.

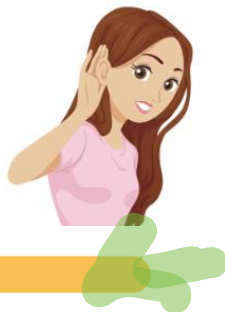


ACTIVIDAD 2. ¡NOS RELACIONAMOS!

TAREA 1. ¿Qué escuchamos?

Una de las claves para mejorar las relaciones personales es no criticar las demás personas, y a su vez, apreciar sus habilidades o logros. Sin embargo, a lo largo del día, muchas veces decimos y escuchamos más cosas malas que buenas.

¿QUÉ OÍMOS?



PASO 1.

EL PROFESOR LE PIDE A LOS ALUMNOS QUE ESCRIBAN EN SU LIBRETA TODAS LAS COSAS MALAS QUE LES DICEN OTRAS PERSONAS A LO LARGO DEL DÍA (EJ: VAGO, IRRESPONSABLE...).

PASO 2.

EL PROFESOR DIVIDE LA PIZARRA POR LA MITAD. A LA PRIMERA MITAD LA TITULA "COSAS MALAS", Y VA ANOTANDO TODAS LAS COSAS QUE HAN ESCRITO SUS ALUMNOS.

PASO 3.

AHORA EL PROFESOR LE PIDE A LOS ALUMNOS QUE ESCRIBAN EN SU LIBRETA TODAS LAS COSAS BUENAS QUE LES DICEN OTRAS PERSONAS A LO LARGO DEL DÍA (EJ: TRABAJADOR, LISTO...).

PASO 4.

A LA OTRA MITAD DE LA PIZARRA LA TITULA "COSAS BUENAS", Y VA ANOTANDO TODAS LAS COSAS QUE HAN ESCRITO SUS ALUMNOS.

PASO 5.

ÁNALISIS VIENDO SI HAY MÁS COSAS MALAS O BUENAS Y REFLEXIÓN.

TAREA 2. A mí me gusta...

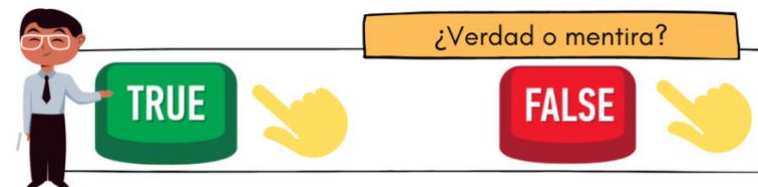
Otra de las claves para tener buenas relaciones personales es interesarte en los gustos de los demás. En esta actividad nos pondremos en grupos de 5 alumnos. Un alumno empezará diciendo algo que le gusta y cada uno de los otros cuatro alumnos debe hacerle al menos una pregunta sobre ello. Una vez acabado se pasa al siguiente alumno.

TAREA 3. Dos verdades y una mentira.

El profesor cuenta tres afirmaciones sobre sí mismo (por ejemplo, tengo perro, sé tocar el piano, juego al pádel todos los viernes). Dos de ellas son verdad y la otra es mentira.

Los alumnos tendrán que hacer otro tipo de preguntas relacionadas para intentar detectar cuál es la mentira (por ejemplo, ¿qué raza es tu perro? ¿con qué edad empezaste a tocar el piano? etc).

Una vez acabado un tiempo, los alumnos deben intentar adivinar cuál es la mentira que ha dicho su profesor.



TAREA 4. En busca del tesoro.

A continuación, tenemos una serie de afirmaciones. Debemos responder sobre nosotros mismos SÍ o NO, dependiendo si es cierto o no lo que dice cierta afirmación.

	SI	NO
1 Tengo hermanos	☐	☐
2 Toco un instrumento musical	☐	☐
3 He leído un libro (o parte de él) en la última semana	☐	☐
4 He nacido entre enero y junio (ambos meses incluidos)	☐	☐
5 He nacido en una ciudad distinta al instituto	☐	☐
6 He ido al cine en los últimos 3 meses	☐	☐
7 He montado alguna vez en avión	☐	☐
8 Practico un deporte	☐	☐
9 Tengo familia en otro país	☐	☐
10 He comido patatas fritas en la última semana	☐	☐
11 Duermo más de 8 horas al día (normalmente)	☐	☐
12 Tengo perro o gato (o los dos)	☐	☐
13 Normalmente escucho música en casa	☐	☐
14 En casa tenemos Netflix	☐	☐
15 Voy a clases particulares de inglés	☐	☐
16 El año pasado no suspendí ninguna asignatura en ningún trimestre	☐	☐

TAREA.

a) Anota las veces que has dicho SÍ.

b) Ahora piensa en tus compañeros y anota el nombre del compañero que creas que tienes más SÍ.

Al acabar diremos en voz alta quién pensamos que tiene un mayor número de SÍ. Después diremos cada uno cuantas veces hemos puesto SI cada uno de nosotros y comprobamos quien ha acertado

Reflexión final ¿Crees que has aprendido nuevas cosas de tus compañeros con estas tareas?

4. COOPERACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO.

Vivimos en un mundo tremendamente competitivo. Nos han enseñado que para ganar yo otros tienen que perder. Mi victoria es la derrota de otros. Sin embargo, en el mundo real hay muchas situaciones en las que si cooperamos todos podemos salir ganando. De esto se han dado cuenta los youtubers y streamers, que cooperando en sus canales ven como pueden ayudarse mutuamente a conseguir más seguidores.

Si quieres llegar rápido camino solo, si quieres llegar lejos, camina en grupo.

En la escuela, la mayor representación de la cooperación es cuando tenemos que trabajar con compañeros. Pero ojo, no hay que confundir trabajar en grupo con trabajar en equipo.

Trabajar en grupo

Es cuando un conjunto de personas trabaja juntas con un mismo fin, pero sin ninguna coordinación entre ellas. Que una persona trabaje mejor o peor no influye en los demás. Es habitual cuando un profesor manda un trabajo a los alumnos y os dividís las tareas y trabajáis por libre. Por ejemplo, sois 5 compañeros y el profesor os dice que tenéis que hacer un trabajo de 20 páginas. Posiblemente vuestra estrategia sería repartiros el trabajo y hacer 4 páginas cada uno. Pero resulta que unos buscan mucha información y lo llenan de teoría, otros lo llenan de esquemas que encuentran por internet y otros quieren seguir un estilo parecido a este libro y ponen historias personales. El resultado es un trabajo sin mucho sentido en donde el profesor ve que habéis aprendido bastante poco.



Trabajar en equipo

Es cuando un conjunto de personas trabaja juntas con un mismo fin coordinándose, complementándose, comunicándose y apoyándose. Pueden especializarse en una tarea, pero si uno lo hace peor, el trabajo de la otra persona sí se puede ver afectado. Por ejemplo, una persona puede buscar la teoría para las 20 páginas, otro puede hacer historias a partir de esa teoría y otro hacer esquemas. Todo está conectado, si uno encuentra algo nuevo de teoría, o piensa en un nuevo esquema o historia, eso puede cambiar todo lo demás. El resultado es un trabajo sublime, en donde todos comprenden todo lo que hay en el trabajo.



¿Te gusta trabajar con tus compañeros en clase? En ese caso, empieza a trabajar más en equipo. El principal motivo por el que los profesores solo ponen exámenes es porque los alumnos no se toman los trabajos en equipo en serio. Trabajar en equipo no es trabajar menos, sino trabajar mejor. Mientras no comprendas esto, solo harás exámenes

• Ventajas de cooperar y trabajar en equipo.

Cooperar y trabajar en equipo tiene una serie de ventajas.

- El efecto sinergia. Decimos que hay sinergia cuando el total es mayor que la suma de las partes, $2 + 2 + 2 = 15$. Trabajar en equipo permite que aprovechemos los puntos fuertes de todos los miembros. Juan es muy bueno dibujando, María usa muy bien el

ordenador y Celia escribe muy bien. Por separado cada uno puede hacer algunas tareas bien y otras no tan bien. Pero cuando se juntan, aprovechamos los puntos fuertes de todos y el resultado es mayor que la suma de las partes.

- Más puntos de vista. Cuatro ojos ven más que dos. Al trabajar en equipo podemos tener más puntos de vista, y mis compañeros pueden tener ideas que yo no tengo.



- Aprendemos de los demás. Todos tenemos habilidades diferentes y trabajar en equipo nos ayuda a aprender de los demás. Si María es muy buena con los ordenadores y yo la veo trabajar, seguro que puedo aprender de ella.

• ¿Cómo mejorar la cooperación y trabajo en equipo?

- Ser un ejemplo. La cooperación empieza por uno mismo. Si nosotros no nos esforzamos e implicamos en el trabajo en equipo, no podemos pedirlo a los demás.

Sé el cambio que quieres ver en el mundo.

- Haced otras actividades juntos. Una manera genial de mejorar la cooperación es que los miembros del equipo puedan reunirse para hacer otras actividades. Podéis quedar para dar una vuelta, ir al cine, ver un partido de fútbol etc.

- Ayudaos los unos a los otros. Aunque dentro del equipo podáis tener unas tareas concretas, un buen equipo se ayuda entre sí. Si ves que un compañero tiene problemas con algo, trata de ayudarlo.



- Respeta las opiniones de los demás. Dicen que, si dos personas que trabajan juntas tienen la misma opinión en absolutamente todo, uno de las dos sobra. Al trabajar en equipo es normal que tengamos diferentes opiniones, pero es importante no hacer de menos las de los demás. Aunque no estemos de acuerdo en la opinión de otro, debemos respetarla e intentar llegar a algún punto común.

- Utilizar herramientas compartidas. Si hacéis trabajo desde casa es muy útil que uséis herramientas de trabajo compartido (como documentos en la nube). Así, cualquier actualización nueva o archivo compartido se encontrará sin problemas.



- Establecer objetivos y tiempos claros. En muchas ocasiones el equipo no cumple con los plazos previstos porque algunas tareas no se realizan a tiempo y entonces no se puede avanzar. Es imprescindible coger el calendario y planificar.

¿Por qué es importante trabajar en equipo?

Trabajar en equipo permite aprender de las habilidades de los demás y conseguir mejores resultados que trabajando solo.

“Ninguno de nosotros solo es mejor de lo que somos todos nosotros juntos”



TORRE ESPAGUETI

MATERIALES PARA CADA GRUPO

20 ESPAGUETIS

1 METRO DE CINTA ADESIVA

1 METRO DE CUERDA

1 NUBE DE CHUCHERÍA

1 TIJERAS

DURACIÓN: 18 MINUTOS

EL PROFESOR DEBE LLEVAR TAMBIÉN UNA CINTA MÉTRICA

OBJETIVO: SER EL GRUPO QUE CONSTRUYE LA TORRE MÁS ALTA EN 18 MINUTOS, TENIENDO EN CUENTA QUE LOS ESPAGUETIS NO SE PUEDEN ROMPER Y QUE LA NUBE DE CHUCHERÍA DEBE ESTAR INTACTA EN LA CIMA.

REFLEXIÓN SOBRE LA ACTIVIDAD

TORRE DE ESPAGUETI

¿Alguien ha actuado cómo líder?

¿Quién del grupo ha sido más creativo e innovador? ¿Quién ha querido asumir mayores riesgos? ¿Quién ha sido más persistente?....



VASOS DE AGUA

(PARA HACER EN EL PATIO)

MATERIALES PARA CADA GRUPO

2 VASOS DE PLÁSTICO

UN ELÁSTICO

TANTAS CUERDAS COMO COMPONENTES TENGA EL GRUPO (IDEAL: 4 ALUMNOS)

AGUA

EL PROFESOR DEBE LLEVAR TAMBIÉN TIZA, CINTA AISLANTE O SIMILAR (PARA HACER CUADRADOS EN EL SUELO) Y METRO

DINÁMICA: SE PINTAN DOS CUADRADOS POR GRUPO EN EL SUELO A 5 METROS DE DISTANCIA. SE PONE EL ELÁSTICO EN EL VASO, SE ANUDAN LAS CUERDAS AL ELÁSTICO Y SE LLENA EL VASO CON AGUA.

OBJETIVO: SER EL EQUIPO MÁS RÁPIDO EN TRASVASAR LA MÁXIMA CANTIDAD DE AGUA DE UN VASO A OTRO, SIN TOCAR LOS VASOS, SOLO TOCANDO LAS CUERDAS.

ROTULADOR GRUPAL

MATERIALES PARA CADA GRUPO

1 ROTULADOR

UN PAR DE FOLIOS UNIDOS A LO LARGO

TANTAS CUERDAS COMO COMPONENTES TENGA EL GRUPO (IDEAL: 4 ALUMNOS)

DINÁMICA: SE ANUDAN LAS CUERDAS AL ROTULADOR. LOS ALUMNOS TIENEN QUE ESCRIBIR EN EQUIPO LA PALABRA **SUBLIME** COGIENDO SOLAMENTE LAS CUERDAS ¡NO SE PUEDE TOCAR EL ROTU!

OBJETIVO: SER EL EQUIPO QUE ESCRIBE LA PALABRA "SUBLIME" MÁS RÁPIDO (OJO: SE TIENE QUE ENTENDER PERFECTAMENTE CADA LETRA).

PIRÁMIDE DE VASOS

MATERIALES PARA CADA GRUPO



10 VASOS DE PLÁSTICO

UN ELÁSTICO



CUERDA (TANTAS COMO
MIEMBROS)



OBJETIVO: CONSTRUCCIÓN DE UNA PIRÁMIDE DE VASOS EN UN TIEMPO PREVIAMENTE DELIMITADO POR EL PROFESOR. LA PIRÁMIDE DEBE ESTAR FORMADA EN SU BASE POR 4 VASOS, ENCIMA DE ESTOS UNA LÍNEA DE 3, A CONTINUACIÓN UNA LÍNEA DE 2 Y FINALMENTE SE TERMINARÁ LA PIRÁMIDE CON EL ÚLTIMO DE LOS VASOS. NO PUEDEN TOCAR LA GOMA CON LA MANO. SOLO PUEDEN USAR LAS CUERDAS.

REFLEXIÓN SOBRE LA ACTIVIDAD

PIRÁMIDE DE VASOS

¿Alguien ha actuado cómo líder?



¿Quién del grupo ha sido más creativo e innovador? ¿Quién ha querido asumir mayores riesgos? ¿Quién ha sido más persistente?....



VESTIDO DE NOVIA

MATERIALES PARA CADA GRUPO



1 ROLLO PAPEL HIGIÉNICO

0,5 METROS CUERDA



1 CINTA ADHESIVA



OBJETIVO: TODOS LOS GRUPOS TENDRÁN QUE DISEÑAR Y HACER EL VESTIDO, CON REPORTAJE GRÁFICO INCLUIDO.

PASOS A SEGUIR

- 1 Se hacen grupos de 2 a 4 personas
- 2 Dentro del grupo se crean diferentes roles :Novia, Diseñador/a y Fotógrafo.
- 3 Todos los grupos tendrán que diseñar y hacer el vestido, con reportaje gráfico incluido.
- 4 Además tendrán que realizar un pase de modelos para enseñarles a sus compañeros las creaciones.
- 5 Durante el desfile, todos los grupos deben preparar unas palabras que expliquen sus diseños.



5. CAPACIDAD DE COMUNICACIÓN.

Una de las historias más famosas sobre la falta de comunicación es la del naufragio del Titanic en 1912. Uno de los factores que contribuyó al desastre fue la falta de comunicación entre el puente de mando y otros departamentos del barco. El capitán del Titanic, no había dado instrucciones claras sobre cómo debían actuar los operadores de radio. Por ejemplo, cuando otro barco, el SS Californian, avistó las bengalas de emergencia del barco en peligro, intentó contactar al Titanic por radio, pero no recibió respuesta. Los operadores de radio del Titanic estaban ocupados transmitiendo mensajes de pasajeros y no escucharon las llamadas de socorro del SS Californian.

La **CAPACIDAD DE COMUNICACIÓN** es la habilidad de transmitir a otra persona una información, idea u opinión, asegurándose que ha sido entendida.

En ocasiones, sin embargo, vemos que el mensaje no es entendido por una de las partes. Así, en el mundo real podemos ver a parejas que discuten porque no entienden lo que quiere la otra persona, amigos que no comprenden los problemas del otro, profesores y alumnos que no consiguen detectar donde están las dificultades en las clases etc.

Lo que estas personas necesitan es mejorar sus habilidades de comunicación.

• ¿Cómo mejorar las habilidades de comunicación?

En este momento tú y yo nos estamos comunicando. Tú leyendo y yo escribiendo. Como ves, leer y escribir son dos maneras de comunicarse. También lo son hablar y escuchar. De hecho, leer, escribir, hablar y escuchar son las cuatro formas básicas de comunicación.

Pasamos años en la escuela aprendiendo a leer, a escribir y a hablar. Sin embargo, nos entrenamos muy poco o nada para aprender a escuchar.

Recuerda, la clave para una comunicación efectiva consiste en primero entender y luego ser entendido. Voy a repetirlo porque es realmente importante, la clave para una comunicación efectiva consiste en primero entender y luego ser entendido.

Veamos 4 consejos para mejorar mis habilidades de comunicación.

1 Desarrollar empatía.

Primero entender, este es el primer paso para tener una buena comunicación y para ello es imprescindible la empatía y la escucha activa. Cuando hablamos de estos conceptos, vimos que, con la empatía, lo que intentamos es ponernos en la piel de la otra persona y ver las cosas a través de su punto de vista para comprender lo que esa persona siente.

Para desarrollar la empatía es necesario practicar la escucha activa sin juzgar a los demás, es decir, escuchar de manera plena con la intención de comprender y no de contestar.



2 Desarrollar nuestra comunicación oral (verbal y no verbal).

...Luego ser entendido, esa es la segunda parte de toda buena comunicación. Para poder ser entendido es imprescindible mejorar nuestra comunicación oral, que está compuesta por la comunicación verbal y no verbal.

Algunas claves para mejorar la comunicación oral son:

- **Piensa antes de hablar.** Dicen que es mejor permanecer callado y parecer tonto, que abrir la boca y confirmarlo. En muchas ocasiones nos apresuramos a decir lo primero que se nos pasa por la cabeza, sin pararnos a pensar si el mensaje que queremos comunicar es el adecuado o si va a ser entendido por la otra persona. Un buen comunicador piensa antes de hablar.

- **Ve al grano.** Dominar las habilidades de comunicación no significa hablar mucho, o hacer discursos interminables. Céntrate en ser claro en tus ideas y elimina todo aquello que no consideres importante.

- **Adáptate al contexto.** Cuando te estés comunicando con otros, ten siempre en cuenta la situación y el contexto en que se produce dicha comunicación. No te puedes comunicar de la misma manera con tus amigos que con tus profesores. Tampoco es lo mismo si vas a hacer una petición al director a su despacho que si estás hablando en el patio con un profesor con el que tienes confianza.

- **Apóyate en la comunicación no verbal.** La comunicación no verbal es aquella que se transmite a través de todo tipo gestos. Se conoce también como lenguaje corporal. Presta atención a tu mirada. El contacto visual es una parte importante de la comunicación, pero debemos también recordar que el contacto sano no significa mirar fijamente a los ojos de alguien sin parar. Hay que encontrar un equilibrio entre mirar a una persona a los ojos, pero no hacerlo de manera incómoda.

En el tema siguiente aprenderemos mucho de todo lo que se transmite a través de la comunicación no verbal.

- **Importancia del tono de la voz. Enfatiza.** El tono también es un aspecto importante en el proceso de comunicación verbal y no verbal, ya que la forma en la que lo usas puede afectar a como las personas entienden el mensaje. No es sólo lo que decimos, sino cómo lo decimos en el tiempo y el ritmo, en el volumen de la voz, en el tono y la inflexión. Pensemos que el tono de voz puede mostrar sarcasmo, enfado, afecto o confianza.

Además, pequeños cambios en el tono dependiendo de la ocasión o del mensaje que vas a comunicar ayuda a que enfatices ciertos puntos.

Según estudios, el 60% depende de la comunicación no verbal (es el lenguaje corporal), el 30% depende del tono y otros aspectos de la voz, y el 10% depende de lo que decimos. Dicho de otra manera, el 90% de la comunicación y de lo que transmitimos ¡no sale de la boca!



3 Desarrollar nuestra comunicación escrita.

Muchos de los consejos que hemos visto para la comunicación oral son aplicables a la comunicación escrita.

- Siempre pensar antes de escribir.
- Ir al grano, evitando mensajes o correos interminables.
- Adaptarnos al contexto y a la persona a la que estamos escribiendo.



Pero además de estos consejos válidos para todo tipo de comunicación, podemos dar algunos más para la comunicación escrita, sobre todo cuando estamos en contextos más formales (trabajos del instituto, correos a profesores etc.)

- Vigila la ortografía y la sintaxis. Al igual que nuestra apariencia física es lo primero que ven los demás, lo mismo pasa con nuestra ortografía y sintaxis en nuestros textos. Los errores en nuestra escritura pueden causar una muy mala impresión que pueda ser insalvable en algunos contextos. *Tal es así, que mi amiga Yolanda me admitió que alguna vez había dejado de quedar con algún chico porque tenía faltas ortográficas muy graves en el WhatsApp. No parece la única, el 82% de mujeres que usan Tinder penalizan una escritura pobre, según un estudio de las universidades de Alicante y Navarra.*



- Organiza bien tú mensaje. Es importante que estructures tu texto de la manera en la que se pueda distinguir las partes del mismo. Para ello es interesante que añadas apartados o subapartados y que cuando sea conveniente incluyas numeraciones o guiones.

- Destacar las partes importantes. Si escribes a ordenador, puedes poner en negrita aquellas partes que quieres destacar, y si escribes a mano puedes subrayar. De esta manera, el lector puede percibir que es aquello a lo que le das más importancia.



- No utilices muchos párrafos demasiado largos ni demasiado cortos. Los párrafos demasiado largos hacen que el lector pierda la concentración y corres el riesgo de que empiece a leer por encima. Los párrafos demasiado cortos dificultan a lectura de manera fluida.

- Si el mensaje es muy largo, es interesante añadir un índice al inicio. También podemos incluir un resumen.



- Amplía tu vocabulario. Ya no tienes 10 años y tu vocabulario es bastante más amplio de lo que te piensas. Por lo tanto, cuando escribamos tenemos que demostrar este conocimiento (siempre adaptándonos al contexto y sin parecer pedantes). Por otro lado, un error muy común suele ser que muchas frases empiecen con la misma palabra.



4 Empieza a hablar en público.

Es una de las habilidades más importantes y de las que dan más pánico a muchas personas. Muchas empresas dicen que es una de las habilidades que más valoran y por las que están dispuestas a pagar un mayor salario. Es tan importante que vamos a abrir un apartado especial para aprender a desarrollar esta habilidad.



¿Por qué es importante la comunicación?

Nos permite entender mejor a los demás y ser entendido. Todo ello se traduce en mejores relaciones personales, más facilidades para resolver conflictos, para trabajar en equipo etc.



Desarrollar empatía



Desarrollar la comunicación oral



MEJORAR LA COMUNICACIÓN

Desarrollar la comunicación escrita



Empezar a hablar en público



6. HABLAR EN PÚBLICO (ORATORIA).

Era el año 2015 e impartía una materia llamada “proyecto integrado”. El primer día les expliqué a los alumnos aquello a lo que dedicaríamos el curso. Las caras se volvieron todas más blancas que un miembro de la familia Adams vistiendo la camiseta del Real Madrid. Ese curso lo emplearíamos aprender a hablar en público. El pánico se apoderó de la sala.

La mayoría de los alumnos sienten nervios o incluso miedo a la hora de hacer presentaciones en clase. No te preocupes, más del 80% de la población reconoce tener pánico a hablar ante grandes concentraciones de gente, así que, no estás solo.

Sin embargo, la capacidad de hablar en público, también llamado oratoria, es una de las habilidades a las que las empresas están dando cada vez más importancia.



• ¿Cómo mejorar nuestra habilidad de hablar en público?

1. Aceptar que los nervios son normales. Muchas personas se ponen nerviosas a la hora de hablar en público, y es normal que nosotros también lo estemos. Como vimos en el tema pasado, podemos preguntarnos ¿qué es lo peor que puede pasar cuando salgamos a hablar en público? Recuerdo que en 2015 les hice esta pregunta a los alumnos y una chica me contestó de manera totalmente alterada – “¡Profe, podría morir!” La verdad que la respuesta fue genial y nos echamos unas buenas risas. Pero no es cierto, lo peor que puede ocurrir es que pasemos 5 minutos malos y ya está. Luego saldrán otros compañeros algunos lo harán peor y otros mejor y todos aprenderemos algo (por eso venimos ¿no?).



2. Prepara la presentación. La mayoría de problemas en las exposiciones vienen de no preparar lo suficiente la presentación. Una buena estrategia es organizar los apartados que queremos contar. Así, una estructura muy utilizada es:



- **Introducción.** Dedicamos esta parte a explicar de qué vamos a hablar. Una introducción potente es fundamental para así captar la atención del público. Podemos empezar con alguna frase impactante, o alguna estadística demoledora. También podemos abrir con alguna pregunta, con una historia o incluso con un juego.

- **Contexto.** Se trata de explicar por qué es tan importante de lo que voy a hablar.

- **Ideas principales.** Una vez explicado el qué y el por qué, pasamos a desarrollar todas las ideas principales. Además, a lo largo de la presentación puede ser útil contar una historia o utilizar el humor (sin pasarse) ya que esto capta la atención.

- **Conclusiones.** Siempre hay que cerrar la presentación y si lo hacemos fuerte mejor, porque así el público se va con buen sabor de boca. No te limites a hacer un resumen, cierra indicando la influencia de lo que acabar de contar. Si empezamos con una pregunta, podemos ahora cerrar el círculo y acabar con la respuesta. También podemos acabar con una pregunta controvertida, un eslogan pegadizo etc.

Como has podido ver, es importante tener un buen inicio y un buen final.



3. No hagas la presentación demasiado larga. Seguro que se te vienen a la mente clases de algunos profesores que se te han hecho interminables. El exceso de información impide captar las principales ideas.

Preparar bien la presentación es tu mejor aliado. Te darás cuenta que cuanto mejor la prepares, podrás explicar lo mismo en menos tiempo. Como dice la irónica frase:

“Si hubiera tenido más tiempo, lo habría explicado en menos palabras.”



4. Mantén tu ego a raya. Mientras que hay algunos que tienen miedo a la hora de hablar en público, otros están motivados de más. Muchos se cofunden y creen que hablar en público es una manera de engordar su ego, haciendo que la presentación gire en torno a ellos. No olvides que hablar en público consiste en transmitir algo valioso a quienes escuchan. El principal síntoma de que tu presentación ha ido mal es que tú seas la persona más encantada de escucharte.



5. Manejo de la comunicación verbal y no verbal. Aunque el dominio de la comunicación verbal y no verbal es muy extenso, podemos dar algunos consejos:

- **Evita el uso de muletillas.** Un error muy común es rellenar el final de las frases con ese incómodo “ééééé” o preguntas del tipo “¿ok?”, “¿vale?”, etc.

- **No uses un lenguaje rebuscado o demasiado formal.** Usa mensajes claros y directos.



- **Varía la velocidad, el tono y el volumen de la voz.** Este consejo es clave cuando queremos remarcar algo importante. Así, si bien tenemos que tener un buen ritmo a la hora de hablar, cuando queremos decir algo importante podemos bajarlo un poco para enfatizar. Incluso, podemos hacer una pausa de 3 o 4 segundos. **El silencio permite llamar la atención y crear expectación en el público.** En este caso, lo puedes utilizar antes de responder una pregunta, antes de seguir con una parte importante del discurso o antes de dar una importante información.



- **Utiliza el lenguaje corporal.** Es importante mantener el contacto visual con el público, pero ¿cómo lo hago si son muchos?

Una buena táctica es estar de 3 a 5 segundos mirando a una persona y entonces pasar a la siguiente (estrategia del faro). También es importante el uso de las manos, no hay que tenerlas totalmente rígidas, pero tampoco hay que pasarse con el movimiento



6. Usa diapositivas, pero con pocas palabras. Las diapositivas pueden ser un apoyo para captar la atención, pero nunca para desviarla. Si pones una diapositiva llena de texto, el público se pondrá a leer y no te escuchará. Obviamente, tampoco podemos estar leyendo toda la presentación, lo que da una imagen de tener poco dominado el tema. Un consejo es que ninguna de tus diapositivas tenga más de 30 palabras y lo demás sean imágenes o gráficos.

7. Ensaya, ensaya y ensaya. El secreto para perder los nervios es ensayar una y otra vez. A solas, delante de amigos, delante de familiares. Cuantas más personas diferentes mejor.



ACTIVIDAD 4. ¡NOS COMUNICAMOS!

TAREA 1. Dinámica de las personas puente.



Objetivos:

- 1- Experimentar las distorsiones que ocurren durante la transmisión de información.
- 2- Fomentar entre los y las participantes la escucha activa.
- 3- Hacer consciente que el mensaje que se transmite puede ser interpretado de manera diferente

Desarrollo:

Quien coordina la dinámica solicitará al grupo seis voluntarios y/o voluntarias que quieran hacer el ejercicio mientras los demás observan y uno de ellos será el portavoz de la historia. Cinco personas seleccionadas deberán salir del salón, al resto del grupo se le explicará que durante el ejercicio no deben hablar ni hacer gestos.

Sólo deben limitarse a escuchar y observar cómo se desarrolla el ejercicio, en particular poniendo foco a cómo se puede ir distorsionando el mensaje. Se solicita que uno de los cinco voluntarios o voluntarias ingrese al salón, en ese momento es el portavoz quien lee la historia a transmitir.

Hay que informarle que la historia que escuche se la deberá retransmitir a uno de sus compañeros que espera fuera del salón. Luego de escucharla, hacen pasar a otro voluntario al salón para que el primer voluntario le retransmita la historia al segundo voluntario. El segundo voluntario la escucha y se la repite al tercer voluntario y así hasta el último voluntario. Por supuesto los voluntarios anteriores ya no pueden participar en la charla.

Al finalizar, se lee el relato para ver los cambios que se han producido.

¿Por qué se distorsionó el mensaje original?

Historia a transmitir:

Había un grupo de alumnos de último curso del instituto que habían trabajado muy duro durante todo el año. Habían pasado muchas horas estudiando y preparándose para sus exámenes finales, y ahora se merecían un descanso y algo de diversión. Por eso, decidieron hacer un viaje fin de curso a Londres. Llegaron a la ciudad por la mañana, y lo primero que hicieron fue visitar la Torre de Londres. Allí pudieron ver las joyas de la Corona y aprender sobre la historia de la ciudad. Después, se dirigieron al famoso Big Ben y pudieron admirar la belleza del reloj y la vista panorámica de la ciudad desde lo alto del edificio. Por la tarde, fueron a visitar el Museo de Historia Natural, donde aprendieron sobre la evolución de la vida y vieron esqueletos de dinosaurios. También visitaron el Museo de la Ciencia, donde pudieron interactuar con las exhibiciones y aprender sobre la tecnología moderna.

Historia a transmitir:

Por la noche, fueron a cenar a un pub tradicional, donde probaron la comida típica británica. Después de la cena, algunos de los alumnos se animaron a ir a un karaoke, donde cantaron canciones populares y se divirtieron mucho. Al día siguiente, visitaron el London Eye, una atracción turística muy popular que les permitió tener una vista panorámica de la ciudad desde las alturas. También visitaron el Palacio de Buckingham, donde vieron el cambio de guardia y pudieron tomar muchas fotos. En su último día en Londres, visitaron el famoso mercado de Camden, donde pudieron comprar recuerdos y probar comida de diferentes partes del mundo. Después, se despidieron de la ciudad con una visita al Puente de la Torre y una última foto grupal.

TAREA 2. Preguntas infinitas.

Con esta dinámica practicamos la importancia de ir al grano en la comunicación. Empieza una pareja que deben hacerse preguntas por turnos. Uno pregunta, luego el otro y así sin parar. El objetivo no es responder a la pregunta, sino lanzar una pregunta. Por ejemplo:

Alumno 1. ¿Qué hora es?

Alumno 2. ¿Te gusta el fútbol?

Alumno 1. ¿Hace frío hoy?

Alumno 2. ¿Has aprobado el examen de historia?

Alumno 1. ¿Qué vas a comer hoy?



La clave es que las preguntas se deben suceder muy rápido. Si un alumno se queda callado, duda o responde a la pregunta entonces ha perdido y llega otro alumno que compite contra el alumno que ha ganado. Y así sucesivamente.

TAREA 3. El juego de los ojos vendados.

Este juego implica dividir a todos los alumnos en parejas. Uno de ellos tendrá los ojos vendados y tiene que ir de un punto a otro de la clase (o del patio) que se ha llenado de obstáculos. Para poder llegar debe seguir las instrucciones que le da en voz alta el otro alumno.



TAREA. Realiza una reflexión final sobre cómo ha sido la comunicación de aquellos que han hecho el camino en menos tiempo.

TAREA 4. Cuatro a la vez.

Todos los alumnos están sentados en la silla, y solo cuatro pueden estar de pie a la vez. Los cuatro sólo pueden permanecer de pie durante 10 segundos antes de sentarse y ser reemplazados inmediatamente por otros 4. Sin embargo, el truco es que no es permitido hablar durante el juego (ni tampoco desde el momento en el que el profesor explica estas reglas). Toda la comunicación sobre quién se pondrá de pie o quién se sentará debe ser no verbal. El objetivo es mantener el juego el mayor tiempo posible.

TAREA. Realiza una reflexión final sobre qué ha funcionado bien y qué ha funcionado mal con la comunicación no verbal.

TAREA 5. Presentación en público.

TAREA. Realiza una presentación en público de 5 minutos sobre un tema que conozcas bien y que creas que es importante que los demás conozcan un poco más sobre ello.

La presentación debe tener las siguientes características.

- Debe durar como máximo 5 minutos.
- Debe seguir la estructura introducción-contexto-ideas principales-final
- Busca un buen inicio y buen final.
- Puedes usar diapositivas (máximo 5), con 30 palabras de máximo por diapositiva.

7. ASERTIVIDAD.

Cuida tus formas.

En esta vida las formas son muy importantes. Si queremos transmitir nuestro punto de vista siempre hay que hacerlo con asertividad.

La **ASERTIVIDAD** es la capacidad de expresar lo que queremos y defender nuestros puntos de vista sin que otras personas se sientan ofendidos.

Por lo tanto, la asertividad nos permite comunicarnos de manera efectiva desde un equilibrio sin entrar en un estilo agresivo pero tampoco uno pasivo. Veamos la diferencia:

ESTILO ASERTIVO	Defendemos nuestro punto de vista, pero tenemos en cuenta los sentimientos de los demás. "Gracias por proponerme el plan, pero hoy prefiero quedarme en casa y descansar"	
ESTILO PASIVO	Defendemos nuestro punto de vista por miedo al conflicto o a quedar mal con otras personas. Mi amigo me propone un plan que no me gusta mucho y prefiero quedarme en casa, pero yo aun así voy porque no quiero decirle que no y quiero quedar bien con él.	
ESTILO AGRESIVO	Defendemos nuestro punto de vista sin tener en cuenta los sentimientos de los demás. Además, supone usar un lenguaje brusco u ofensivo. Mi amigo me propone el plan y yo le digo "eso es una m**** de plan, para hacer eso prefiero quedarme en casa"	

• Consejos para desarrollar asertividad.

1. Saber decir no.

Para empezar, lo primero es saber decir "no" cuando no quieras hacer algo. Muchas personas tienen pensamientos negativos si no hacen algunas cosas "soy un mal amigo por no querer salir con mi colega". Para ello, una buena estrategia es cambiar los pensamientos negativos por positivos "merezco que me respeten y hoy me apetece quedarme en casa"

2. No asumir que la gente sabe lo que piensas.

Otro error habitual en la gente pasiva es pensar que los demás pueden leer su mente, y que saben en todo momento lo que estás pensando. Recuerdo que una amiga mía llegó al acuerdo con su novio de que no se harían ningún regalo en San Valentín y que se irían a celebrarlo con una cena. Al acabar, su novio le preguntó si le pasaba algo, ya que había

estado muy callada. Ella le dijo que estaba muy decepcionada de no haber recibido ningún regalo. – ¿Pero, no le dijiste que no haríais ningún regalo? – Le pregunté. Pues sí, pero me hubiera hecho ilusión recibir uno – me contestó.

Si quieres que la gente tenga en cuenta tus deseos, empieza a expresarlos claramente.

3. Si tienes una queja, haz referencia a los hechos sin juzgar. La clave para ser asertivo es describir lo que ha pasado sin llegar al ataque personal. Primero describe la conducta de la otra persona. Por ejemplo, estás en la cola del supermercado y ves que una persona se cuela. Si le dices "eres un caradura, ¡te has colado!", la otra persona se lo tomará a mal, y puede ser que empecéis una discusión. Pero si le dices "perdona, pero yo estaba antes que tú", es más probable que reconozca la situación.

4. Expresa tus emociones o sentimientos. Habla desde el "yo" y no desde "tú". Una vez que has indicado un hecho o conducta debemos decir como nos hace sentir esa conducta. Es importante hablar de nosotros y no desde los otros. Utilizar la palabra «Tú» puede llevar a un ataque personal y entonces la otra persona se centrará en defenderse de tu ataque. Por ejemplo, si tu pareja te dice que te va a llamar por y no lo hace, no debes decir "tú nunca te acuerdas de mí", ya que él o ella se centrará en demostrarte que no es cierto y te dará ejemplos de los cientos de veces que se acuerda de ti.

Es mucho mejor expresarse con sentimientos desde el "yo" y si es describiendo un hecho concreto, mucho mejor. "Cuando no me llamaste por teléfono (hecho o conducta), sentí que no te acordabas de mí (sentimiento)". Fíjate que al expresar nuestros sentimientos por un hecho podemos **expresar verdades sin que la otra persona pueda discutirlo o ponerse a la defensiva**. Si yo me sentí así, tú no me puedes decir que eso no es cierto, es verdad que me sentí así.

La clave es centrarnos en nuestros sentimientos sin juzgar qué hacen mal los otros.

5. Añade lo que necesitas de la otra persona, ofrece una solución. No basta con expresar los sentimientos, debemos **expresar claramente lo que nos gustaría que hicieran los demás**. Y es que muchas personas cuando les molesta algo simplemente se dedican a expresar su enfado. El objetivo no es que te pases media hora demostrando lo enfadado que estás, sino que la otra persona entienda las razones y pueda poner las soluciones.

Por lo tanto, podemos seguir la estrategia XYZ. "Cuando haces X (conducta o hecho), me haces sentir Y (sentimiento), y me hubiera gustado que hicieras Z (solución)".



Manera incorrecta. "Siempre llegas tarde a las citas y te da igual que esté esperándote, eres un egoísta" (ataque personal).



Manera correcta. "Cuando llegas tarde como hoy (conducta), siento que no aprecias mi tiempo (sentimiento), me gustaría que fueras puntual o que me avisaras si llegas tarde (solución)"



ACTIVIDAD 5. ¡SOMOS ASERTIVOS!

TAREA 1. El traje nuevo del emperador.

Hace muchos años vivía un emperador que se preocupaba mucho por su vestuario. Un día oyó que existían unas personas que decían que podían fabricar la tela más suave y delicada que se pudiera imaginar. Esta prenda, añadieron, tenía la especial capacidad de ser invisible para cualquier persona estúpida. Por supuesto, no había prenda alguna, sino que esas personas eran unos impostores que decían que trabajaban en la ropa, pero se quedaban con los ricos materiales que solicitaban para tal fin.



Sintiéndose algo nervioso acerca de si él mismo sería capaz de ver la prenda o no, el emperador envió primero a dos de sus hombres de confianza a verlo. Evidentemente, ninguno de los dos admitió que eran incapaces de ver la prenda y comenzaron a alabar a la misma para así no parecer estúpidos. Toda la ciudad había oído hablar del fabuloso traje y estaba deseando verlo y comprobar quiénes eran los estúpidos que no podían verlo.

Los estafadores hicieron como que le ayudaban a ponerse la inexistente prenda y el emperador salió con ella en un desfile, sin admitir que era demasiado estúpido como para no poder verla. Toda la gente del pueblo alabó enfáticamente el traje, temerosa de que sus vecinos se dieran cuenta de que no podían verlo, hasta que un niño dijo:

«¡Pero si va desnudo!»



La gente empezó entonces empezó a cuchichear la frase hasta que toda la multitud gritó que el emperador iba desnudo. El emperador lo oyó y supo que tenían razón, pero levantó la cabeza y terminó el desfile.

Es una fábula sobre la falta de asertividad, y al final se demuestra que decir lo que crees que es verdad puede tener un poder enorme.

TAREA.

- Indica una ocasión en la que no dijiste lo que de verdad querías o pensabas y luego te arrepentiste.
- ¿Cómo deberías haber expresado ese sentimiento? (utiliza la estrategia XYZ).

TAREA 2. Aprendiendo a decir no.

Imagina que se presentan las siguientes situaciones.

- Un compañero te dice que les hagas ayudes con sus deberes y no te apetece.
- Tus padres quieren que hagas una determinada actividad y a ti no te gusta.
- Un amigo te pide algo prestado y tú no quieres dejárselo.
- Te ofrecen fumar y tú no quieres y te dicen que si no lo haces eres un niño pequeño.
- Un compañero de clase se mete con la ropa que llevas puesta.
- Un amigo te dice de ir al cine, pero tú no quieres ir.

TAREA. Responde de manera asertiva diciendo que “no” en cada caso.

ESTILO
ASERTIVO

-
-
-
-



TAREA 3. Aprendiendo a ser asertivo.

A continuación, vemos diferentes situaciones y respuestas no asertivas que se centran en tú. Escribe las respuestas asertivas utilizando la estrategia XYZ.

Situación	Respuesta no asertiva	Respuesta asertiva
Una de tus amigas te ha criticado en público y te ha molestado.	“Eres muy mala amiga por haberme criticado”	
Tus padres no te dejan ir a un concierto que te gusta.	“Nunca me dejáis hacer cosas divertidas”	
Un compañero se ríe de ti por una respuesta que has dado en clase.	“Eres un listo que siempre se cree que hace todo bien”	
Tu novio/a te dice que este fin de semana prefiere pasarlo con sus amigos y no contigo.	“Nunca me tienes en cuenta para tus planes”	



8. CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN.

Vivimos en un mundo interdependiente en donde continuamente tenemos que llegar a acuerdos con los demás. Acordamos con nuestros padres a qué hora podremos llegar a casa, acordamos con nuestros amigos a qué sitio vamos a ir este fin de semana, acordamos con nuestros compañeros las fechas de los exámenes etc.

En muchas situaciones no se llegan a acuerdos con los que todo el mundo queda satisfecho, lo que provoca enfados, resentimiento o malos rollos. Para que esto no ocurra, es clave que desarrollemos la capacidad de negociación.

La **CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN** es la habilidad buscar soluciones a los conflictos, enfrentamientos o problemas mediante el diálogo.

La clave es ganar-ganar.

Cuando las personas intentan llegar a un acuerdo o buscar soluciones a un problema, pueden partir principalmente de dos enfoques:

Enfoque ganar-ganar.

Este enfoque es aquel en el que se busca el beneficio de todas las personas. Si se llega a una solución ganar-ganar, todas las partes se sienten felices con la decisión tomada y se comprometen a llevar a las acciones necesarias.

Las personas que ven la vida con un enfoque ganar-ganar, lo hacen desde el enfoque de la cooperación y no de la competición. Yo puedo ganar y tú puedes ganar, trabajemos juntos para conseguirlo.



Enfoque ganar-perder.



Este enfoque se basa en el punto de vista de que la vida es una competición. Para que yo gane, tú tienes que perder. Esta situación la podemos ver en los deportes, donde para que uno gane, la otra persona tiene que perder. También puede darse el caso, de que la universidad de una beca al alumno que tenga mejor expediente, entonces si uno gana la beca, los demás no podrán hacerlo.

Pero si lo piensas, la mayoría de las situaciones de la vida no son una competición. No tenemos que competir con nuestros amigos, nuestra pareja o familia. Te imaginas que alguien te preguntara ¿quién va ganando, tus padres o tú?

La mayor parte de nuestras vidas se basa en el enfoque ganar-ganar.



¿Cuál es el mejor enfoque para llegar a acuerdos?

Un año tuvimos un gran problema en clase para fijar las fechas de los exámenes debido a que teníamos un grupo de sociales y otro de humanidades en la misma clase. Aunque tenían muchas asignaturas comunes, los de sociales tenían Economía y Matemáticas, mientras que los de humanidades tenían latín y griego.



El problema venía a la hora de fijar fechas de exámenes comunes, como lengua o historia. Si los de sociales tenían un examen de economía el martes, entonces querían poner el examen de historia el viernes, para tener tiempo de estudiar. Pero entonces si los de humanidades tenían el examen de latín el jueves, preferían el examen de historia el lunes.

Como los de sociales eran mayoría, las votaciones de la fecha de los exámenes siempre resultaba de la manera en la que ellos decidían, perjudicando así al resto de compañeros de humanidades.

El mejor enfoque para llegar a un acuerdo es siempre ganar-ganar. ¿Por qué? Porque si juegas a ganar-perder, en ocasiones vas a perder, pero es que incluso cuando ganas, también puedes perder.

A veces ganar es perder.

Las personas que viven en un enfoque ganar-perder buscan un acuerdo que les beneficie solo a ellos, imponiendo para ello el poder que puedan tener de su posición o su personalidad. En nuestro ejemplo, los alumnos de sociales imponían su posición gracias al poder de ser mayoría.



Pero ¿qué ocurre cuando si una persona impone su posición sin tener en cuenta los sentimientos de los demás? Puede ser que a corto plazo gane y obtenga lo que quiere, pero la otra persona estará muy resentida, lo que seguro que a largo plazo tendrá consecuencias negativas. Si en el futuro hay que volver a llegar a otro acuerdo, la persona resentida no querrá buscar el beneficio del otro, y si ambos tienen que convivir, dicha convivencia será más complicada. Al final, ambos pierden.



No era de extrañar que después de que los alumnos de sociales fijaran por mayoría las fechas de los exámenes, sin tener en cuenta a los de humanidades, la situación se volviera insostenible. La tensión en la clase era tan alta que los conflictos empezaron a aumentar. Si has estado en clases con este tipo de tensión, sabrás que se traduce en un ambiente que hace cada vez más difícil el desarrollo de dichas clases, lo que al final acaba en una situación donde los profesores apenas pueden explicar.

Los alumnos empezaron a torpedearse los unos a los otros, el nivel de las clases bajó y las notas de todos los alumnos empezaron a disminuir. A veces ganar es perder.

• ¿Cómo mejorar mi capacidad de negociación? La tercera vía.

Una vez me encontraba dando exámenes corregidos a los alumnos. La primera chica tenía un 9,8, era una alumna especialmente estudiosa y muy competitiva, así que cuando recibió su nota se mostró tremendamente satisfecha. Pero a medida que sus compañeros recibían las notas empezó a torcer el gesto. Las notas eran bastante buenas y había varios 8 y 9. La gota que colmó el vaso fue cuando su mejor amiga, que no solía tener muy buenas notas, recibió un 9,3. A partir de ahí su cara parecía un funeral. El problema de esta alumna es que su satisfacción no venía solo de sus logros, sino también de los fracasos de los demás.

1 Cambia la mentalidad.

Muchas personas tienen la mentalidad de ganar-perder grabada a fuego en sus mentes. Si alguien recibe algún tipo de reconocimiento o éxito, ellos piensan que se lo han quitado a ellos. Para estas personas, su valor depende de las comparaciones con otros y su éxito depende del fracaso de otros. Viven en una continua competición.

Pero desarrollar habilidades sociales no significa “habilidades para ganar a los demás”, significa, tener habilidades para relacionarnos con los demás, de manera que todos podamos salir beneficiados. Para poder desarrollar la capacidad de negociación y el enfoque ganar-ganar, lo primero que tenemos que hacer es cambiar la mentalidad.

2 Busca la tercera vía.

En ocasiones es difícil llegar a acuerdos completamente satisfactorios para todos. Si unos prefieren el examen de historia el viernes y otros el martes, va a ser complicado llegar un acuerdo en el que todo el mundo esté 100% satisfecho.

El objetivo en este caso es encontrar una tercera vía en la que todo el mundo pueda quedar satisfecho. De esta manera, las personas pueden conseguir gran parte de lo que quieren y a su vez ven que las otras personas están teniendo en cuenta sus necesidades. Fruto de esto las relaciones entre las personas se hacen más fuertes, ya que sabemos que podemos contar con los otros, y en una futura negociación todo el mundo estará más predisposto a satisfacer las necesidades de los demás.

Mi alumna Lucía tenía un talento innato para desarrollar esta habilidad de llegar a acuerdos satisfactorios. Se dio cuenta que lo más importante era que todo el grupo decidiera de manera conjunta y cooperativa las fechas de las materias optativas. Unos tenían economía el martes y otros latín el jueves, pero si tuvieran la misma fecha para ambos exámenes, entonces ya no habría problema para otros exámenes como el de historia. Lucía acudió al profesor de latín y le preguntó si podía cambiar el examen al martes, ante lo cual no puso problema. Además, como esto suponía adelantar el examen de latín dos días, se comprometió a ayudar a todos lo que lo necesitaran.



Lucía aprovechó las clases de guardia para dar ayuda de latín a sus compañeros, y otros empezaron a hacer lo mismo con economía y con historia. Con el paso de los meses, la clase pasó de competir a cooperar y se convirtió en la mejor del instituto.

3 Desarrolla la habilidad de persuasión.

Acabamos de ver que cuando estamos intentando llegar a algún acuerdo con otras personas es imprescindible que lleguemos a una situación ganar-ganar, donde todos puedan salir beneficiados. Pero, ¿qué ocurre cuando la otra persona es incapaz de ver nuestro punto de vista? En este caso, necesitaremos desarrollar la habilidad de persuasión.

La **PERSUASIÓN** es la capacidad de convencer mediante razones o argumentos.

Aquí no nos referimos a trucos para engañar a la otra persona, sino de cómo explicarles con argumentos verdaderos los acuerdos o decisiones que se pueden tomar.

Algunos consejos que podemos seguir para mejorar nuestra habilidad de persuasión:

- No discutir. Lo peor que se puede hacer cuando queremos convencer a alguien es discutir, ¿por qué? Porque cuanto más discutas, la otra persona más se querrá agarrar a sus argumentos. Imagina que tu compañero quiere que el examen sea el martes y tú quieres que sea el viernes. Cuanto más discutas para hacerle ver que tu idea es mucho mejor, el más discutirá para explicar que la suya es mejor y más difícil será convencerle.



En muchas ocasiones las discusiones se convierten en una cuestión de ego. Uno lleva tanto tiempo discutiendo y defendiendo que el martes es el mejor día, que se lo toma como algo personal. Incluso aunque le convenzas con buenos argumentos de que el viernes es mucho mejor, no querrá ceder, porque su ego está en juego.

- Sé amable. Controla tu temperamento. Cuando hay un desacuerdo muchas personas sienten la tentación de desahogarse con la otra persona – “Por lo menos le he dicho cuatro cosas y me he quedado a gusto” – Eso nos puede dar unos segundos de satisfacción, ¿y ahora qué? ¿Estará la otra persona más receptiva? Si queremos conseguir algo, es mucho mejor ser amable con la otra persona.

- Da la opción a las otras personas a explicarse. Empatiza. Otro problema habitual es que no dejamos a las personas expresar sus propios argumentos. Escuchando a los demás, tal vez nos demos cuenta de que puede que nosotros estuviéramos equivocados. Si escuchamos, ellos estarán más abiertos a escucharnos, con lo que podremos nosotros convencerlos en caso de que estemos en lo cierto. Primero entender, luego ser entendido.



- Enfatiza lo puntos que tenéis en común. Otro problema habitual cuando dos personas no llegan a un acuerdo, es que se centran en las cosas en las que difieren no las sí están de acuerdo.

Para tratar de convencer a alguien de tus argumentos siempre es mejor partir de las cosas que tenéis en común y no de lo que os separa.

ACTIVIDAD 6. ¡NEGOCIAMOS!

TAREA 1. La fuerza de la cooperación.

Nos pasamos la vida pensando que la vida es una competición. Pero, en la vida en la mayoría de ocasiones podemos salir ganando si cooperamos en lugar de competir.



TAREA.

- Indica en dos ejemplos de tu vida en la que todos los amigos podéis ganar si cooperáis.
- Indica otros dos ejemplos en los que toda tu familia y tú podéis ganar si cooperáis.

TAREA 2. Parejas de cartas.

Para este juego vamos a necesitar dos barajas de cartas (80 cartas).

Consiste en formar grupos de 4-5 alumnos en al menos 3 equipos (puede haber más). Cada equipo recibe la misma cantidad de cartas de manera aleatoria (al menos deben recibir 10-15 cartas por equipo). El objetivo es reunir parejas de cartas repetidas (por ejemplo, dos veces la sota de copas, dos veces el tres de espadas etc.)



Luego los equipos tienen un tiempo determinado para negociar e intercambiar con el fin de completar sus cartas. Por ejemplo, si yo tengo el caballo de copas, puedo cambiarlo por el cuatro de oros a otro equipo (porque ya tengo otro cuatro de oros y así hago una pareja).

TAREA.

- Realiza una reflexión final sobre cuáles han sido los principales problemas que te has encontrado para conseguir más parejas de cartas.
- ¿Qué crees que podrías haber hecho para mejorar tu resultado?

TAREA 3. Perdidos en la isla sublime.

OBJETIVOS

- Analizar el proceso de toma de decisiones.
- Ejercitar la argumentación y el poder de convencimiento.
- Analizar los roles que se asumen en el debate y como fluye la comunicación.
- Evaluar la capacidad de argumentación.

TIEMPO

10 minutos de manera individual y 30 minutos en grupo.



PASO 1

El profesor/a deberá formar equipos de entre 6-8 alumnos/as aproximadamente. Se les informará que tendrán que resolver una situación problemática que se les planteará.

PASO 2

A cada grupo se le comunica la siguiente historia:

Después de dos años sin viajes de estudios por el COVID 19, este año os vais de viaje a Roma. Estáis en el avión cuando estalla una terrible tormenta y el avión sufre un accidente. Sois los únicos supervivientes, y os encontráis en una lancha neumática a punto de hundirse por sobrepeso. A pocos kilómetros se divisa una isla que parecería estar desierta y a la cual pueden llegar si aligeran el peso.

No os queda otra que deshaceros de algunos de los 15 objetos que tenéis en la lancha para poder llegar a la isla con vida.



PASO 3

Deberán clasificar individualmente por prioridad y después discutir en grupo qué objetos empezarán a soltar por la borda.

REFLEXIÓN

¿Pudieron formar una lista en común en cada equipo? ¿Alguno cambió su lista individual porque le dieron un argumento que los convenció? ¿Es malo cambiar de idea? ¿Lo hace sentir débil?

9. LIDERAZGO.

Todas las habilidades sociales anteriores nos llevan a ser capaces de desarrollar la habilidad de liderazgo.

El **LIDERAZGO** es la capacidad que tienen determinados individuos de influir en el comportamiento de otras personas y para que, voluntariamente, estos trabajen en la consecución de un objetivo común.

Líderes positivos vs líderes negativos.

Un líder tiene el poder de influir en los demás. Pero recuerda que un gran poder conlleva una gran responsabilidad. La manera en la que decidimos usar ese poder nos puede distinguir de ser un líder positivo a uno negativo.



El **líder positivo** persigue el beneficio de las personas sobre las que influye y no solo el suyo propio (busca objetivos comunes). Para el líder, el bienestar de todo el grupo está por encima del de una sola persona. Este tipo de líderes son honestos y generosos. Un ejemplo fue Nelson Mandela o Gandhi.

 El **líder negativo** busca sus propios objetivos, sin tener en cuenta que los demás puedan ser perjudicados. Para ellos, lo único importante es su bienestar. Estos líderes son manipuladores y deshonestos. Un ejemplo fue Hitler.

El mundo que te rodea está lleno de líderes. El alumno que consigue dirigir su equipo de trabajo para que todos trabajen de la mejor manera y así conseguir una buena nota, es un líder. El que organiza los planes para que todos se diviertan lo más posible, es un líder. Pero también lo es aquel que dirige a sus compañeros para que la líen en clase y molesten a sus profesores. Son auténticos manipuladores que disfrutan con el caos, pero que a la larga solo consiguen un ambiente de clase que acaba por perjudicar a todos sus compañeros. Tú decides qué tipo de líder quieres ser **¿eres un héroe o eres un villano?**

• ¿Cómo mejorar mis habilidades de liderazgo?

Influir en el comportamiento de los demás de manera positiva no es algo sencillo. Aunque hay muchos consejos posibles, aquí vamos a destacar los siguientes:

- Sé un ejemplo. Si quieres tener la capacidad de liderar, el primer paso es ser un ejemplo. Los demás no te seguirán si dices una cosa, pero luego hacer otra. *Cuando era entrenador de baloncesto de chavales de 15 años, tuve un grupo más preocupado de salir de fiesta que de entrenar y jugar partidos. Cuando al año siguiente se unió Antonio Jesús, rápidamente se convirtió en líder, con promedios de 30 puntos por partido. De repente todo el mundo empezó a entrenar mejor sin que nadie dijera una palabra ¿cómo fue eso? Antonio Jesús, siendo el mejor del equipo, llegaba el primero a cada entrenamiento, se*

esforzaba más que nadie y mostraba una dedicación plena al equipo. No hace falta hablar para liderar.

Cuando tu trabajo es el que está hablando, no interrumpas.

- Respeta a los demás. Un líder respeta a todos los miembros del grupo al que pertenece. Cuando alguien nos falta al respeto nos sentimos resentidos. Aunque la otra persona pueda tener una posición de poder (ser nuestro jefe o profesor) puede que le hagamos caso debido a que tiene ese poder. Pero ese resentimiento provocará que tarde o temprano dejemos de hacer lo que nos piden o lo hagamos con desgana. Un líder siempre respeta.

- Reconoce los logros y disculpa los errores. Los líderes aprecian el trabajo bien hecho y disculpan los posibles errores. Vivimos en un mundo en donde una persona puede hacer 10 cosas bien que, si hace una sola cosa mal, siempre hay alguien para señalarla. *Recuerdo que un padre vino a recoger las notas con su hijo que tenía todo 10 y 9, todo, excepto un 5. Al ver las notas el padre miró con cara de pocos amigos a su hijo y lo primero que le dijo fue “ya hablaremos de por qué has sacado un 5”.*



Una vez elaboré un trabajo a una empresa que me pidió un informe importante. Cuando lo acabé me sentía especialmente orgulloso, ya que sabía perfectamente que había conseguido un resultado excelente. Cuando la empresa recibió las 300 páginas, puedo imaginar que se quedaron impresionados, pero que es lo que dijeron ¿buen trabajo?, por supuesto que no. Dijeron, “hay una errata en la página 252”.

La próxima vez que alguien realice un trabajo, en lugar de apuntar directamente a los errores, primero alabemos todo lo bien que han hecho.

- Llama la atención de los errores indirectamente. Aunque reconozcamos los logros, en ocasiones será necesario indicar que hay errores que necesitan ser modificados. En este caso, si no hay otra opción que señalar ciertos errores siempre es mejor reconocer primero los logros y luego indicar los errores. Sin embargo, la mejor manera es hacerlo de manera indirecta. Para ello, es muy útil cambiar la palabra “pero” por la palabra “y”.



Veámoslo con un ejemplo. *Una vez tuve un alumno al que quería motivar. Cada pequeña mejora que tenía recibía un halago de mi parte. Cada vez el alumno trabajaba más y más, pero cuando llegó final del primer trimestre, no llegaba al mínimo para sacar un 5. Así que, puse mi estrategia de reconocer primero sus logros. “Has hecho un gran trabajo José, has mejorado mucho en los cálculos, pero tu redacción sigue siendo mala por lo que no has aprobado”. El alumno automáticamente se vino abajo, y es que en el momento que José escucho la palabra “pero” automáticamente se dio cuenta que todo lo de antes daba igual. Daba igual su mejora, él era malo en la redacción.*

Cambiamos ahora la palabra “pero” por la palabra “y”. “Has hecho un gran trabajo José, has mejorado mucho en los cálculos, y si mejoras la redacción aprobarás el siguiente trimestre sin ningún problema”. Automáticamente todo cambia.

ACTIVIDAD 7. ¡LIDERAMOS!

TAREA 1. El lazarillo.

OBJETIVO

Demostrar que el grupo funciona mejor con un solo líder. Los grupos tienen que formar la cara con los ojos, boca, nariz, cejas y bigote.

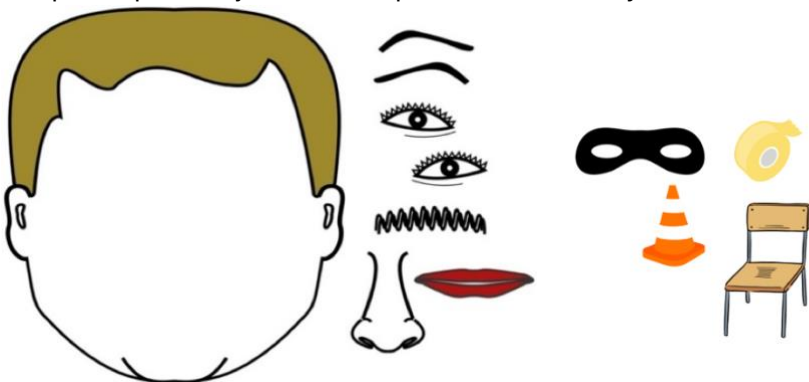
TIEMPO Y LUGAR

20 minutos. Aire libre.



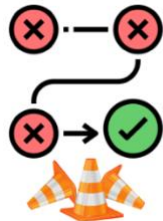
MATERIALES Y AGRUPAMIENTO

Antifaces para tapar los ojos. La fotocopia de la cara, celo y obstáculos. 2 grupos.



PASOS A SEGUIR

1. Se crean dos grupos y se tienen que poner en fila con las manos en los hombros del compañero de delante.
2. En un grupo, todos menos la última persona de la fila (líder) llevan los ojos tapados. En el otro grupo, al contrario, todos son líderes (no se tapan los ojos) y el primero de la fila se los tapa.
3. En alguna pared, se la pega la cara sin los ojos, boca, bigote, cejas y nariz. Cara que tendrán que formar los grupos.
4. El líder o los líderes (en función del grupo) deben de guiar a los demás para poner cada una de las partes de la cara en su sitio correcto. Para ello tendrán que esquivar una serie de obstáculo.



REFLEXIÓN



Es muy importante la reflexión final en el que todos puedan expresar su opinión y que el facilitador les haga ver cuál es la mejor forma de trabajo.

TAREA 2. Aviones de papel.

OBJETIVO

Contribuir a reforzar las habilidades del líder.

MATERIALES Y AGRUPAMIENTO

Folios de colores en función de los grupos. Grupos de 4-5 alumnos/as.



PASOS A SEGUIR

1. Cada grupo debe elegir a un líder.
2. Se les da 20 minutos para que cada grupo diseñe su modelo propio de avión y confeccione varios, en función del número de integrantes.
3. Por grupos, cada integrante tiene una oportunidad de aterrizaje.
4. Gana el equipo que más aviones haya lanzado de manera correcta a la pista de aterrizaje marcada.

REFLEXIÓN

En el momento de reflexión, se preguntará a los líderes qué tareas desempeñaron durante el tiempo de construcción y, también, a los miembros del grupo cómo se sintieron a lo largo de la dinámica, si fueron escuchados, qué tuvieron en cuenta para elegir el líder, etc.



TAREA 3. Contar a ciegas.

Los alumnos se distribuyen por el aula de manera aleatoria con los ojos vendados. Un alumno empieza la cuenta partiendo desde el número 1. Luego tendrán que seguir el resto de alumnos continuando la cuenta. Si algún alumno se equivoca de número o si dos alumnos dicen el número a la vez, habrá que empezar de nuevo.



Los alumnos no pueden ponerse de acuerdo para enumerarse sin hablar al mismo tiempo. Por lo tanto, no se pueden poner de acuerdo como realizar el conteo. No puede haber planificación, todos deberán decir al menos un número.

En esta dinámica se observa que, a medida que avanza el ejercicio, **el grupo se acaba organizando** de tal forma que son capaces de contar sin necesidad de ver quién es el siguiente ni dónde está ubicado.

PRODUCTO FINAL. MI DAFO PERSONAL.

Para terminar, vamos a crear nuestro DAFO personal.

El análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) es una herramienta que analiza la situación interna y externa de una empresa, persona, etc.

ANÁLISIS INTERNO

DEBILIDADES

Carencias y limitaciones desfavorables propias.

FORTALEZAS

Características y habilidades favorables propias.

ANÁLISIS EXTERNO

AMENAZAS

Factores del entorno que nos afectan negativamente.

OPORTUNIDADES

Factores del entorno que nos afectan positivamente.

PASO 1. Análisis interno.

Vamos a comenzar con nuestro propio análisis interno.

TAREA. Indica 3 debilidades tuyas y 3 fortalezas. Un ejemplo de debilidad podría ser: me cuesta mucho decir "no" aunque no quiera hacer algo, pues siento que decepciono a los demás".



PASO 2. Análisis externo.

Continuamos con nuestro propio análisis externo.

TAREA. Indica 3 amenazas y 3 oportunidades que te afecten. Un ejemplo de oportunidad podría ser: tengo la posibilidad de participar en actividades extraescolares y voluntariados cerca de mi casa, que pueden ayudarme a desarrollar habilidades de liderazgo y trabajo en equipo.

PASO 3. Incluyendo lo aprendido.

¡Vamos a incluir los conceptos trabajados a lo largo de nuestras dos primeras situaciones de aprendizaje en nuestro DAFO!

TAREA. Clasifica los siguientes conceptos en debilidad o en fortaleza, según como lo consideres para ti, y justifica el motivo de dicha elección. Si consideras que alguno de ellos no es ni una debilidad ni una fortaleza para ti, puedes no incluirlo en tu DAFO.

- Autoestima (buena o mala).
- Autoconfianza.
- Pensamiento crítico.
- Perseverancia.
- Gestión del tiempo (buena o mala).
- Resiliencia.
- Actitud positiva.
- Proactividad.
- Empatía.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Capacidad de cooperar y trabajar en equipo.
- Capacidad de comunicación.
- Asertividad.
- Capacidad de negociación.
- Liderazgo.



PRODUCTO FINAL.

Crea un póster con tu DAFO personal, y exponlo durante 2 minutos frente a tus compañeros, demostrando así tus capacidades para hablar en público.



DOWNLOAD

Aquí tienes una plantilla para realizar esta tarea.

[Descargar plantilla "mi DAFO PERSONAL".](#)