

Guía de lecciones grupales para educadores

Una lección basada en la literatura sobre negociación y
comunicación.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"El apoyo de la Comisión Europea para la producción de esta publicación no constituye un respaldo del contenido que refleja únicamente los puntos de vista de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en la misma".

Objetivo: Educadores

Actividad: Lección en grupo

Objetivo:

Un modelo de lección grupal para que los educadores construyan su propia lección creativa basada en la literatura sobre habilidades empresariales.





Objetivos de aprendizaje y resultados de esta guía:

OBJETIVOS

Brindar a los alumnos la oportunidad de ver la vida y toda su dirección y color.

Ayudar a los alumnos a observar la relación entre la literatura y otros campos de estudio.

Ayudar a los alumnos a desarrollar patrones de pensamiento y comportamiento sobre la habilidad empresarial mediante el uso de la literatura.

Sensibilizar sobre las habilidades de negociación y comunicación.

RESULTADOS

Los alumnos podrán expresar los detalles, la trama y los personajes de la pieza literaria.

Los alumnos podrán encontrar conexiones entre la obra literaria y la habilidad empresarial.

Los alumnos podrán identificar los principales elementos de las habilidades de negociación y comunicación.

Los alumnos podrán transferir el conocimiento relacionado con estas habilidades a situaciones de la vida real..

Los alumnos podrán analizar la literatura en términos de habilidades de negociación y comunicación.



Métodos utilizados durante la sesión:



Breve introducción al tema y la obra literaria.



Autorreflexión y autoaprendizaje;



Ver y escuchar un video



Discusiones guiadas



Ejercicio práctico

Plan de lecciones grupales:

Duración: 5 horas

Equipo y materiales necesarios:

- Una laptop y un proyector.
- Folletos en papel con las obras literarias que se examinarán
- Un breve video de animación de la obra literaria.
- Hojas de papel, bolígrafos y lápices de colores.
- Otros elementos para apoyar actividades como romper el hielo.

SOPORTE DIGITAL

Para la participación de los alumnos en la fase de evaluación final: **Mentímetro / Kahoot**



Estructura y materiales de las lecciones grupales

*Tema seleccionado:
Negociación y comunicación*

ESTRUCTURA

1. Actividades para romper el hielo
2. Introducción a las habilidades de negociación y comunicación.
3. Presentación de la obra literaria seleccionada
4. Discusión guiada:
 - Interpretación de la obra literaria
 - Análisis de los elementos de la obra literaria
5. Análisis del proceso de negociación y comunicación
6. Habilidades de negociación y comunicación a través de la lente de la obra literaria.
7. Conclusión
8. Resumen de habilidades de negociación y comunicación

MATERIALES

1. Guía de lecciones grupales
2. Base de datos de publicaciones
3. Metodología cómo aplicar las artes y la literatura a la educación, la creatividad y la innovación.
4. Enlaces a fuentes para encontrar más información sobre la literatura (opcional)



1. Actividad rompehielos (en caso de pilotaje virtual)

Los alumnos reciben cuatro situaciones diferentes relacionadas con los conflictos y discuten sobre las posibilidades finales, por ejemplo, ganar-ganar, perder-ganar, perder-perder o parcialmente ganar-parcialmente perder.

Ejemplo de situación no 1.

Bayram y Veysel juegan al fútbol en el jardín de la escuela. Después de un tiempo, comienzan a discutir preguntándose sobre cuál será el portero. El profesor de guardia que los ha estado observando un rato viene y dice «si un juego se convierte en una pelea no juguéis »y coge la pelota y se va.

- ¿Con qué situación terminó este conflicto? (perder-perder, porque ambos lados pierden)
- ¿Cómo podrían resolver el problema? (Podrían turnarse para ser portero o podrían lanzar cara o cruz)
- ¿Ha experimentado alguna vez una situación de perder-perder o no ganar? ¿Qué sucedió? ¿Cómo te sentiste?

Nota: También se agregarán más situaciones de muestra ...



1. Actividad para romper el hielo (en caso de pilotaje cara a cara)

Tema: Diferencias de perspectivas

Materiales: Dos notas adhesivas de diferentes colores, pegadas una contra la otra.

Instrucciones

1. El facilitador sostiene las dos notas adhesivas de diferentes colores, pegadas una detrás de la otra, y se coloca en medio del grupo de participantes.
2. El facilitador les dice a los participantes que verán una nota adhesiva y que deben gritar su color.
3. El facilitador muestra a los participantes la nota adhesiva para que la mitad de la habitación vea un lado y la otra mitad el otro.
4. Cuando los participantes gritan dos colores diferentes, el facilitador parece confundido y les pide que vuelvan a gritar.
5. El facilitador gira la nota adhesiva para que todos puedan ver ambos lados y los dos colores diferentes.

A continuación, se presenta una discusión informativa.

- ¿Cómo influyó tu posición en la habitación en lo que viste?
- ¿Qué pensaste cuando escuchaste a la gente gritar de un color diferente?
- ¿Hubo alguien que no vio claramente la nota adhesiva? ¿Cómo se sintió esa persona?
- ¿Cómo se puede traducir esto a situaciones de la vida real cuando las personas tienen acceso solo a una parte de la realidad o no tienen acceso en absoluto?
- ¿Pueden convivir dos opiniones completamente opuestas?
- A veces se generan conflictos por situaciones como esta, en las que las personas no pueden comprender que la realidad es compleja y solo quieren ver su versión de la historia. ¿Puede dar algunos ejemplos de la vida real?
- ¿Qué se puede hacer para mostrar a personas con puntos de vista opuestos



2. Introducción sencilla al tema

Negociación y comunicación

Una negociación es una discusión estratégica que resuelve un problema de una manera que ambas partes encuentran aceptable. En una negociación, cada parte intenta persuadir a la otra para que esté de acuerdo con su punto de vista. Pero negociando, todas las partes involucradas tratan de evitar discutir pero acuerdan llegar a algún tipo de compromiso.

La comunicación eficaz es fundamental para la negociación, la persuasión y la relación con los diferentes comportamientos humanos. La capacidad de escuchar, hacer las preguntas correctas en el momento adecuado y mostrarse con confianza y credibilidad es una parte importante de la sutil combinación de habilidades necesarias para triunfar en nuestro complejo mundo.

Las habilidades de comunicación son las habilidades que usa al dar y recibir diferentes tipos de información. Las habilidades de comunicación implican escuchar, hablar, observar y sentir empatía.

Las habilidades de comunicación le permiten comprender y ser comprendido por los demás. Estos pueden incluir, entre otros, compartir ideas con otros, escuchar activamente en las conversaciones, dar y recibir comentarios y hablar en público..





"Para comunicarnos de manera efectiva, debemos darnos cuenta de que todos somos diferentes en la forma en que percibimos el mundo y usar este entendimiento como una guía para nuestra comunicación con los demás".

—Anthony Robbins



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Actividad de calentamiento para la introducción del tema.

Se pide a los alumnos que respondan a estas preguntas para ver sus conocimientos previos.

- ¿Le gustaría cambiar algo en su vida? Si es así, ¿cuál sería?
- ¿Te consideras valiente o cauteloso? ¿Qué tan valiente eres? ¿De qué eres cauteloso?
- ¿Alguna vez has soñado / pensado en descubrir el mundo / cambiar tu forma de vivir?
- ¿Cuál sería su reacción si alguien intentara alejarlo de su objetivo? ¿Seguirías tu camino y seguirías tus sueños o los escucharías y te rendirías?



3. Presentación de la obra literaria

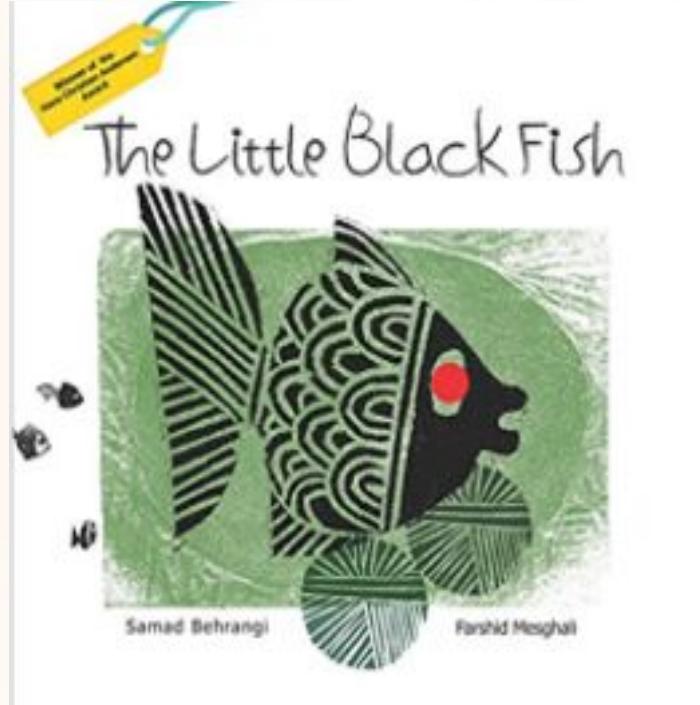
La pieza de literatura: EL PEQUEÑO PEZ NEGRO

Los autores: Samad Behrangi

Fecha de publicación: 1968

Idioma original: persa

Ilustraciones originales de: Farshid Mesghali



El pequeño pez negro



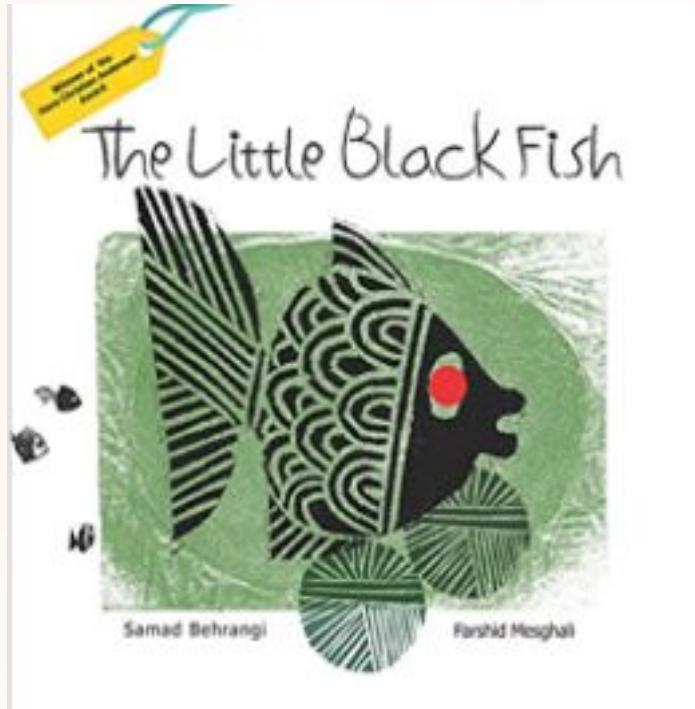
<https://www.youtube.com/watch?v=CvMgac4rrWU>

Elementos de negociación en la literatura

El pequeño pez negro



Accede aquí al cuento en español



4.1 Discusión guiada: Interpretación

Cómo interpretar obras de arte

Los educadores pedirán a los alumnos que describan lo que ven, sienten o comprenden de la obra literaria seleccionada.

El enfoque de la discusión es compartir puntos de vista, sentimientos y pensamientos personales de los participantes sobre la obra literaria. El propósito es animar a los participantes a compartir su opinión señalando que no hay respuestas incorrectas.

Posibles preguntas:

¿Qué te hace pensar / sentir esta pieza de literatura?

En su opinión, ¿cuál es el foco de atención del autor?

¿Cómo te sientes cuando piensas en la frase «Viaje a lo desconocido»?

Un juego de reflexión:

Si yo fuera el Pececito Negro



4.2 Discusión guiada: Análisis

Cómo analizar obras de arte

Analizar la obra en cuanto a los elementos que componen la obra literaria representada en ella. Luego, los educadores guiarán la discusión para permitir que los alumnos elaboren su descripción sobre el tema empresarial en discusión a través de los elementos analizados.

Posibles preguntas para *Discusión guiada sobre las obras observadas / introducidas:*

1. *¿Reconoces algo en esta literatura que te haga pensar en algunas de las características de la habilidad de negociación y comunicación?*
2. *¿Cómo responderías a los personajes de la obra literaria usando las habilidades de negociación y comunicación si fueras el pececito negro?*
3. *Teniendo en cuenta los elementos de la obra literaria, ¿cómo adaptarías estos elementos a su vida real?*



5. Análisis del proceso de negociación y comunicación

El educador guiará a los alumnos a identificar cuáles son los **Negociación y comunicación** los pasos del proceso:

Etapas de negociación

- Preparar
- Intercambio de información
- Negociar
- Concluir
- Ejecutar.



No hay atajos para la negociación **preparación**.

Generar confianza en las negociaciones es clave.

Las habilidades de comunicación son críticas durante **negociación**.

Estrategias de comunicación

Concéntrese en el problema, no en la persona.

Sea genuino en lugar de manipulador.

Empatiza en lugar de permanecer distante.

Sea flexible con los demás.

Valórese a sí mismo y a sus propias experiencias.

Utilice respuestas afirmativas



6. Habilidades de negociación y comunicación a través de la lente de la literatura.

Pregunta de apertura:

¿Dónde podemos encontrar rasgos de negociación y comunicación en esta pieza de literatura?

Para guiar esta discusión, puede utilizar el apoyo de una o más de las siguientes actividades:

- Sesiones de preguntas y respuestas: sobre el tema y sobre la obra literaria
- Mapas mentales sobre el tema de la actividad.
- Se pide a los alumnos que cambien el flujo de la obra bibliográfica con respecto a sus opiniones.

Debe recopilar las respuestas de los alumnos y escuchar sus diferentes análisis y elaboraciones.



Discusión guiada herramientas

Para descubrir cómo encontrar el vínculo entre la obra literaria y las características de las habilidades de negociación y comunicación, los alumnos podrían ser guiados en la discusión con el apoyo de una o más de las siguientes actividades seleccionadas por el educador:

Sesiones de preguntas y respuestas: sobre el tema y sobre la obra literaria

Mapas mentales sobre el tema de la actividad.

Tarjetas de preguntas sobre las piezas de literatura

Cuestionarios sobre el tema de la actividad y sobre las piezas de literatura (utilizando **Kahoot** o **Mentímetro**)



7. Conclusión

Al final de la actividad, debe comenzar a guiar al grupo en su interpretación de la obra de arte, explicando cómo ve el tema a través de los lentes de la literatura bajo observación.

¿Por qué elegimos esta pieza de literatura?

Little Black Fish quiere explorar más allá del pequeño arroyo que es su hogar, pero su madre y sus vecinos lo desaniman e incluso se burlan de su curiosidad y apertura a las maravillas.

Las criaturas que encuentra en el camino le enseñan lecciones importantes a través de la negación y la comunicación y le hacen aprender el tesoro más valioso de la vida: la libertad.

El Pez Negro aprende que algunas personas no te entenderán a ti ni a tus deseos más sinceros, algunos intentarán retenerte y gemir a tus espaldas, mientras que otros te tentarán o se volverán contra ti. Algunos acudirán en tu ayuda y otros te arrojarán a las garzas. Pero sigue intentándolo y nunca te rindas porque no sabes cuándo algo que harás por otro cambiará su vida y repercutirá en las nuevas generaciones.



8. Resumen de las habilidades de negociación y comunicación

La negociación es una comunicación de ida y vuelta diseñada para llegar a un acuerdo cuando usted y la otra parte tienen algunos intereses que se comparten y otros que se oponen. La primera regla de negociación es que uno debe poder comunicarse y escuchar los deseos y las necesidades de la situación. Las habilidades de negociación son cualidades que permiten que dos o más partes lleguen a un compromiso. Suelen ser habilidades blandas e incluyen habilidades como la comunicación, la persuasión, la planificación, la elaboración de estrategias y la cooperación. La capacidad de influir en los demás es una habilidad importante para la negociación. Puede ayudarlo a definir por qué su solución propuesta es beneficiosa para todas las partes y alentar a otros a apoyar su punto de vista.

Las habilidades de comunicación esenciales incluyen una identificación de señales no verbales y expresarse de una manera atractiva. Es importante comprender el flujo natural de la conversación y siempre pedir comentarios. Las Habilidades de escucha activa también son cruciales para comprender a la otra parte. Establecer una Comunicación clara, puede evitar malentendidos que podrían impedirle llegar a un compromiso.

La comunicación es una habilidad que se aprende. Sin embargo, aunque la mayoría de las personas nacen con la capacidad física para hablar, no todas pueden comunicarse bien a menos que hagan un esfuerzo especial para desarrollar y perfeccionar esta habilidad. La comunicación se ha definido como el acto de dar, recibir o intercambiar información, ideas y opiniones para que el «mensaje» sea completamente entendido por ambas partes.



¡Gracias!

¿Tiene alguna pregunta?

seydi.aktug@usak.edu.tr
ceyda.sert@usak.edu.tr [sirin.koc
ak@usak.edu.tr](mailto:sirin.kocak@usak.edu.tr)



CREDITS: This presentation template was created by **Slidesgo**,
including icon by **Flaticon**, and infographics & images from
Freepik

Conserve esta diapositiva para atribuir