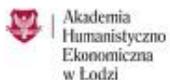


MIGObi

learningforentrepreneurship

Espíritu emprendedor – Módulo para estudiantes



Información editorial:

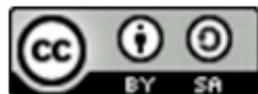
Este módulo ha sido desarrollado por el conjunto de socios del proyecto ERASMUS+ MIGObi, www.migobi.eu, coordinado por BFI OÖ. ABF ha sido la organización responsable de editar este currículo con el apoyo del resto de socios.

2

Contacto:

Arbetarnas Bildningsförbund
Olof Palmes gata 9, Box 522
10130 Estocolmo, Suecia
Tel. +4686135000, info@abf.se

Berufsförderungsinstitut OÖ
Muldenstraße 5, 4020 Linz, Austria
Tel. +43 732 6922-0, service@bfi-ooe.at



<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> Mayo 2016



Contents

1. INTRODUCCIÓN	7
3. POSIBLES RUTAS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA FORMACIÓN MIGObi	13
4 ¿QUÉ PIENSAN LOS ESTUDIANTES Y LOS FACILITADORES?	19
5. SELECCIÓN DE MÉTODOS	21
UNIDAD 1: Conciencia de uno mismo	21
Presentación	21
Entre James Bond y yo	22
El método ABC.....	23
La rueda de la diversidad.....	24
Grupos de diversidad	28
Presentación y chequeo de los perfiles de habilidades.....	29
El profesor tiene prejuicios contra mí.....	31
Lo que gusta y lo que no gusta	32
¿Cuánto dura un minuto?	34
El día a día del emprendedor	35
El objeto perdido	36
¿Qué quiero conseguir?	38
Tabla magnética	40
“Soy yo”	43

La carta de los trabajos	44
Perfil personal	46
Lluvia de ideas de habilidades emprendedoras.....	47
Explorar la emprendeduría.....	48
Biografías – fracasos y éxitos	49
Teatro del oprimido – Teatro Fórum.....	53
Los huevos pueden volar	55
Estrategias de asertividad.....	56
Las piezas de la cesta	57
UNIDAD 2: RELACIONÁNDOSE CON LOS OTROS.....	58
Conversación de ventas.....	58
Situaciones culturales típicas	60
Presentación de negocios interculturales	61
Juego de la música.....	62
El concurso de los prejuicios.....	62
Subasta de habilidades	64
Calendario intercultural	65
Perdido en Hong Kong	67
¿Qué es lo que hace que una presentación sea efectiva?.....	68
Simplemente escucha	70
Prezi	71
El juego vendado.....	73
Cadena de suministro	74

Potencial de equipo.....	79
Seleccionar imágenes	80
Alabanza, crítica o retroalimentación.....	81
Trozos de cartas	83
El método del bocadillo.....	84
UNIDAD 3 PENSAMIENTO CRÍTICO Y CREATIVO.....	86
Opinión o hecho.....	86
Reúnete con un emprendedor.....	87
¿En quién confías?	88
Corta el pastel.....	89
Mapeando la mente	90
Consejos prácticos para resolver un problema.....	91
El juego de la asunción de riesgos.....	92
La idea más tonta primero	92
Los cinco por qué.....	93
Inventar un producto	94
Cosas a nuestro alrededor.....	95
Tratando con el riesgo.....	96
El cuadrado a ciegas.....	98
La tela de araña.....	99
Empleos que incluyen a diferentes culturas.....	100
La carrera.....	101
La matriz del paso del tiempo	103

Experiencias personales de fracaso.....	104
Lienzo de modelo de negocio.....	105
Plan de acción individual.....	106

1. Introducción

El módulo Espíritu emprendedor para alumnos es un producto intelectual del proyecto ERASMUS+ MIGObi, llevado a término entre octubre de 2014 y septiembre de 2016. El proyecto ha sido conducido por un consorcio de nueve socios de ocho países europeos, todos ellos organizaciones con experiencia técnica para alcanzar los objetivos del proyecto y con una amplia experiencia en la participación y la gestión de proyectos nacionales y europeos:

- BFI Oberösterreich – AUSTRIA
- VOLKSHOCHSCHULE OBERÖSTERREICH - AUSTRIA
- CEPS PROJECTES SOCIALS – ESPAÑA
- EUROCULTURA – ITALIA
- Merseyside Expanding Horizons – REINO UNIDO
- ISQ – PORTUGAL
- ARBETARNAS BILDNINGSFÖRBUND – SUECI
- A.L.P.E.S. – FRANCIA
- AKADEMIA HUMANISTYCZNO-EKONOMICZNA W LODZI – POLONIA

Los objetivos generales del proyecto MIGObi son:

- Encauzar el reto de habilitar a los profesores y a los estudiantes en educación de adultos y la EFP a implantar el espíritu emprendedor como un enfoque transversal en diversos escenarios de formación
- Desarrollo de un módulo de aprendizaje abierto, flexible, interactivo y motivador sobre el desarrollo y la experimentación del espíritu emprendedor. Se dirige a espacios de aprendizaje intercultural combinando enfoques utilizados en la educación de adultos (procesos abiertos, centrados en el estudiante) y enfoques utilizados en la EFP – Educación y Formación Profesional (orientado hacia los resultados, eficiente). Este módulo se diseña para facilitar el intercambio entre los diferentes estudiantes acerca de sus valores y actitudes en lo que respecta a la emprendeduría y para animar experiencias prácticas de emprendeduría.

Durante el primer período del proyecto se realizó un análisis basado en una investigación conjunta para obtener un entendimiento claro de las habilidades necesarias para desarrollar un espíritu emprendedor y especialmente el de aquellas personas con un perfil migrante. Basado en esta investigación se ha desarrollado un Currículo para el desarrollo del espíritu emprendedor (ver también IO2: Currículo del espíritu emprendedor MIGObi, en el apartado *Resources* del website del proyecto), por parte del consorcio de socios del proyecto.

Este modulo proporciona, con su listado de métodos, una amplia base de actividades de formación que pueden utilizarse para implementar el currículo con alumnos en diferentes modalidades y escenarios; todos los métodos se refieren a las unidades y a los resultados de aprendizaje presentados en este currículo. Se puede obtener una rápida visión de las tres unidades, comprobándolas debajo.

UNIDAD 1: CONCIENCIA DE SÍ MISMO

UNIDAD 2: RELACIONÁNDOSE CON LOS OTROS

UNIDAD 3: PENSAMIENTO CREATIVO Y CRÍTICO

UNIDAD 1: CONCIENCIA DE SÍ MISMO					
DESCRIPCIÓN: Él/ella puede identificar, explorar y evaluar rasgos propios, sentimientos y comportamientos desde una perspectiva individual al objeto de establecer objetivos realistas para el desarrollo personal y profesional.					
RESULTADOS DE APRENDIZAJE	CONOCIMIENTO	HABILIDADES	COMPETENCIAS	NIVEL MEF	CARGA DE TRABAJO
		<p>Describir los propios antecedentes y condicionantes culturales</p> <p>Identificar los rasgos personales propios que impacten en su habilidad para tener éxito en la formación/trabajo</p>	<p>Explorar atributos personales a través de los actividades individuales y en grupo</p> <p>Comparar los propios intereses y habilidades con las habilidades requeridas por una variedad de trabajos</p> <p>Crear un perfil profesional, comparar la identificación de las propias habilidades e intereses con las opciones de autoempleo.</p> <p>Encontrar actitudes personales que influyen en un resultado positivo de los objetivos</p>	<p>Discutir sobre cómo el fracaso puede tener consecuencias tanto negativas como positivas</p> <p>Superar los sentimientos de frustración y rabia en situaciones en la formación/lugar de trabajo</p> <p>Evaluar las propias capacidades y la efectividad personal</p>	4

UNIDAD 2: RELACIONÁNDOSE CON LOS OTROS						
DESCRIPCIÓN: Él/ella ha sido capaz de establecer relaciones interpersonales empáticas desarrollando estrategias para construir relaciones en un grupo de trabajo multicultural						
RESULTADOS DE APRENDIZAJE	CONOCIMIENTO	HABILIDADES	COMPETENCIAS	NIVEL MEF	CARGA DE TRABAJO	DE
		<p>Identificar los factores determinante para la efectividad en el proceso de comunicación</p> <p>Reconocer las especificidades culturales de los principales grupos étnicos representados en la sociedad a la que se pertenece</p>	<p>Aplicar técnicas asertivas a través de acciones de comunicación oral y visual en la interacción con los demás</p> <p>Trabajar cooperativamente con otros compañeros, socios de cooperación y/o los clientes potenciales desde diferentes bagajes culturales hacia la consecución de resultados</p> <p>Presentar ideas propias, habilidades y productos de manera efectiva y exitosa</p>	<p>Evaluar cómo los otros influyen en las propias decisiones y viceversa</p> <p>Criticar constructivamente los aspectos claves de los resultados conseguidos por un equipo y viceversa</p>	4	20h

UNIDAD 3: PENSAMIENTO CRÍTICO Y CREATIVO
DESCRIPCIÓN: Él/ella es capaz de desarrollar ideas y seleccionar creativamente el curso más apropiado de acción para producir una solución lógica, práctica y aceptable ante un problema/

11

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	CONOCIMIENTO	HABILIDADES	COMPETENCIAS	NIVEL MEF	CARGA DE TRABAJO
	Distinguir entre argumentos basados en la emoción y argumentos basados en hechos facilitando ejemplos específicos	<p>Recoger información antes de tomar decisiones seleccionando la más relevante para solucionar una situación específica</p> <p>Abordar problemas de manera sistemática a través de la resolución de casos prácticos</p> <p>Implementar respuestas flexibles y creativas como técnicas para explorar diferentes opciones para la solución de un problema/situación</p> <p>Desarrollar e implementar ideas creativas para asegurar la preparación/lanzamiento de iniciativas de emprendimiento</p>	<p>Ajustar el propio desempeño a situaciones imprevistas tomando tanto riesgos como decisiones conscientemente delante de un reto</p> <p>Aprender de errores y fallos identificando itinerarios alternativos que puedan ser usados para solventar un problema/situación</p> <p>Implementar de manera autónoma estrategias de auto motivación en la solución de un problema/situación</p>	4	40 h

2. Cómo utilizar el Módulo del espíritu emprendedor

Las organizaciones que imparten educación de adultos y EFP que quieran implementar el Currículo del espíritu emprendedor MIGObi son libres de escoger los métodos pedagógicos y de evaluación que consideren más adecuados para conseguir que los alumnos consigan los resultados (e-learning, formación semipresencial, entorno de clase, en el lugar de trabajo o a través del estudio individual).

Este módulo contiene una extensa variedad de métodos, enfoques y actividades que se pueden utilizar para la implementación del proceso de aprendizaje. Todos los métodos se refieren a las tres unidades y a sus resultados de aprendizaje. Pueden ser utilizados según la necesidad en cada proceso de implementación de formación. Todos los métodos y actividades de este módulo han sido testados sobre 120 estudiantes adultos (+16) en ocho países. Se ha utilizado sus comentarios y los comentarios de sus formadores para revisar o cambiar parte de las actividades. Formadores y facilitadores son libres de escoger qué métodos utilizar para sus diferentes grupos de alumnos.

Sin embargo, los socios de MIGObi consideran que cuando se implementa el Currículo MIGObi, se debería valorar un enfoque de aprendizaje a través de la experiencia y permitir así a los formadores y a los tutores establecer una relación pedagógica diferenciada, dinámica y efectiva con múltiple grupos o de manera individualizada. Así, se puede facilitar el desarrollo de conocimiento, habilidades y competencias así como el desarrollo de actitudes y comportamientos apropiados para el desempeño profesional, teniendo en cuenta los requerimientos actuales y futuros del mercado de trabajo.

La selección y uso de diferentes métodos y técnicas pedagógicas se realiza de acuerdo con los objetivos, grupos diana y contextos de formación. Ello incluye, entre otros, sesiones con diferentes métodos (como aprendizaje activo, aprendizaje basado en problemas, aprendizaje cooperativo, juegos, etc.) y técnicas (como juegos de rol, estudios de caso, lluvia de ideas, etc.)

Para ayudar a la implementación del Currículo del espíritu emprendedor MIGObi se presentan algunas posibles rutas para su implementación y algunos ejercicios de ejemplo a continuación. La compilación entera de los métodos así como de sus diversos enfoques se encuentra en el Módulo del espíritu emprendedor en EFP y educación de adultos.

3. Posibles rutas para la implementación de la formación MIGObi

Unidad 1: Conciencia de uno mismo

Grupo diana: adultos (+22) que se conocen entre sí y el facilitador/formador

Horas de aprendizaje: 30

Marco: Formación semi-presencial

Sesión	Vínculo con resultados de aprendizaje	Actividades	Modalidad	Horas
1 grupo	Indicar cosas que gustan y que no Explorar atributos personales a través de actividades individuales y grupales Describir los propios antecedentes y	Escuchar una entrevista con un emprendedor debatiendo acerca de lo que a él/ella le gusta de su trabajo. Debatir en grupo sobre lo que gusta y lo que no en relación con el trabajo Encontrarse con un emprendedor que hable sobre su actitud hacia su negocio. Debatir con él o ella sobre su empresa Como formador, proporcionar una lista de actitudes	Presencial	4

	condicionantes culturales	Actividad de grupo: la rueda de la diversidad. Reflexionar y compartir los atributos culturales propios		
2 (personal)	<p>Explorar atributos personales a través de las actividades individuales y en grupo</p> <p>Describir los propios antecedentes y condicionantes culturales</p> <p>Comparar los intereses y habilidades propias con las habilidades requeridas para una gran diversidad de trabajos.</p> <p>Identificar los propios rasgos personales que tengan consecuencias sobre la habilidad propia para tener éxito en la formación/trabajo</p> <p>Compilar un perfil profesional que haga concordar la identificación de las habilidades e intereses propios con las opciones de auto ocupación</p>	<p>Describir actitudes personales en relación con el trabajo y la emprendeduría utilizando la lista proporcionada previamente</p> <p>Investigar situaciones culturales típicas en youtube y compartirla con los demás</p> <p>Investigar perfiles de habilidades de emprendedores en Internet</p> <p>Reflexionar sobre las propias competencias utilizando una matriz de competencias</p> <p>Preparar una presentación de las habilidades individuales</p> <p>Investigar especialidades o trabajos que coincidan con las habilidades propias y listarlas</p>	e-learning	8
3 (grupo)	Identificar los rasgos propios personales que	Presentar las presentaciones propias de habilidades a los otros	Presencial	4

	<p>pueden ayudar en su habilidad para triunfar en la formación/trabajo</p> <p>Superar sentimientos de frustración y angustia en la situaciones de formación o en el lugar de trabajo</p>	<p>Como formador, presentar una actividad en la que con toda probabilidad el grupo falle</p> <p>Dejar a alguien que tome notas sobre lo que pasa en el grupo</p> <p>Debatir sobre el fracaso, sobre cómo superar la frustración y la rabia y en las propias habilidades para triunfar</p>		
4 (Individual)	<p>Crear un perfil personal que haga coincidente la identificación de las habilidades e intereses propios con las opciones de auto empleo</p> <p>Debatir sobre cómo el fracaso puede tener tanto consecuencias positivas como negativas</p> <p>Encontrar actitudes personales que influyan en un resultado positivo de los objetivos</p>	<p>Crear un perfil personal con pequeños vídeos de presentación</p> <p>Conseguir la opinión del grupo</p> <p>Leer y analizar los 3 casos de estudio de emprendedores que han "fracasado" y luego tenido éxito</p> <p>Investigar actitudes personales que influyan en un resultado positivo de los objetivos. Escoger ejemplos y debatir sobre las propias actitudes indicadas en la sesión 1</p>	e-learning	8
5 (grupo)	<p>Debatir acerca de cómo el fracaso puede tener tanto consecuencias positivas como negativas.</p> <p>Evaluar las propias capacidades y la efectividad personal</p>	<p>Debatir los casos de estudio analizados en eLearning y reflexión sobre el propio "fracaso" y qué se puede extraer de ello</p> <p>Debatir en grupos</p> <p>Cada participante: inventar un producto y preparar una presentación por</p>	Presencial	6

		el grupo en 10 minutos		
		Evaluación de la formación		

MIGObi Unidad 2. Relacionarse con los otros

Grupo diana: Jóvenes en EFP que conocen a los demás y al facilitador/formador

Horas de aprendizaje: 20

Modalidad: Formación semipresencial

Sesión	Vínculo con resultados de aprendizaje	Actividades	Modalidad	Horas
1	<p>Identificar los factores determinantes para la efectividad en el proceso de comunicación</p> <p>Aplicar asertivamente técnicas a través de la comunicación verbal, vocal y visual cuando se interactúa con otros</p> <p>Presentar las propias ideas, habilidades y productos efectivamente y con éxito a los otros</p>	<p>1) "Punto de venta único"- Presentación de una compañero de clase al grupo entero como un producto.</p> <p>Paso 1- Trabajo en parejas</p> <p>Paso 2- Presentación al grupo</p> <p>Paso 3 – Votación del mejor vendedor</p> <p>Paso 4 – Reflexión sobre el proceso de comunicación (verbal, no verbal, etc.)</p> <p>2) Constitución de pequeños grupos utilizando refranes y/o proverbios</p> <p>Paso 1 – Proporcionar a cada participante un papel con una palabra que es parte de un refrán bien conocido</p> <p>Paso 2- Los estudiantes tienen que encontrar qué otras palabras coinciden con las propias para completar el proverbio</p> <p>Paso 3 – cada refrán corresponderá a un grupo que trabajará conjuntamente la sesión siguiente</p>	Presencial	3

2	<p>Reconocer las especificades culturales de los principales grupos étnicos representados a la sociedad a la que pertenece el participante</p> <p>Trabajar cooperativamente con compañeros, socios de cooperación y/o potenciales clientes de diferentes antecedentes culturales hacia la consecución de resultados</p>	<p>Hacer una investigación sobre un grupo étnico específico que esté representado en la sociedad</p> <p>Empezar a preparar una presentación que destaque las principales características culturales de este grupo</p>	e-learning	6
3	<p>Trabajar cooperativamente con compañeros, socios de cooperación y/o potenciales clientes de diferentes antecedentes culturales hacia la consecución de resultados</p> <p>Criticar constructivamente los aspectos clave de los resultados conseguidos por un equipo/grupo y viceversa</p> <p>Evaluar cómo los otro influyen en las propias decisiones y viceversa</p>	<p>Hacer un estatus de progreso del trabajo y dar alguna guía sobre cómo completar el trabajo</p>	Presencial	2
4	<p>Trabajar cooperativamente con compañeros, socios de cooperación y/o potenciales clientes de diferentes antecedentes culturales hacia la consecución de resultados</p>	<p>Seleccionar una canción típica y preparar una sugerencia de un menú de una cena con platos del grupo étnico</p>	e-learning	4

5	<p>Reconocer especificidades culturales de los principales grupos étnicos representados en la sociedad a la que pertenece</p> <p>Aplicar asertivamente técnicas a través de la comunicación verbal, vocal y visual cuando se interactúa con otros</p> <p>Presentar las propias ideas, habilidades y productos efectivamente y con éxito a los otros</p> <p>Criticar constructivamente los aspectos clave de los resultados conseguidos por un equipo/grupo y viceversa</p>	<p>Presentación, como si fueran tour operadores, por grupos de las principales características culturales: canciones y una sugerencia de cena para un grupo étnico específico</p> <p>Reflexión sobre los resultados conseguidos</p>	Presencial	5

4 ¿Qué piensan los estudiantes y los facilitadores?

Esto es lo que nuestros profesores, formadores y estudiantes dicen acerca de los métodos y los materiales del módulo de aprendizaje:

Estudiantes

“Los métodos han sido interesantes y variados”

“Encantado de conocerlo”

“Por favor, más tiempo para el método”

“Métodos muy interesantes y muy bien aplicados”

“Gracias por haber venido. Ha sido muy bonito y estructurado”

“Ha sido bueno y divertido hacerlo, ¡Gracias!”. Estudiantes acerca del método *“Entre James Bond y yo”*

“Ha sido interesante pensar de manera ilógica”. Estudiante acerca del método *“La más tonta idea primero”*

“¡El ambiente de las clases ha sido perfecto!”

Formadores

“ El método proporciona una percepción sobre tu propia posición en una sociedad que cambia así como una experiencia de pensamiento positivo en la que cualquiera puede participar”- Formador sobre el método *“¿Sabías que?”*

“Genera mucho debate acerca de lo que es emprendeduría”- Formados sobre el método *Mentalidad emprendedora*

Una gran herramienta pedagógica- Formador acerca del método *Envíate una postal a ti mismo*

¿Sabías qué? es cercano a mi campo de trabajo

La lluvia de ideas es siempre un buen método para formar una plataforma para futuros debates y ejercicios.

Cualquiera en el grupo puede ser activo y cada uno es igualmente importante. Formador acerca del método *Identificación de habilidades*

5. Selección de métodos

UNIDAD 1: Conciencia de uno mismo

A continuación se puede encontrar un amplio número de métodos, ejercicios y enfoques que se refieren al currículo, las unidades y sus resultados de aprendizaje. Todos los métodos han sido testados con estudiantes en ocho países. Tienes libertad para utilizar, compartir, adaptar o probar estos materiales con los estudiantes.

Método	Presentación
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Intercambiar experiencias • Compartir tu propia experiencia
Unidad/ resultado de aprendizaje	<p>Unidad 1/ resultado de aprendizaje: Describir los propios antecedentes y condicionantes culturales</p>
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 90-120 min</i></p> <p>El grupo acordará lo que es interesante de conocer de cada uno y escoge cuatro temas. Los participantes intervienen en parejas con el apoyo de los puntos que se han acordado previamente.</p> <p>A continuación se entrevista a las parejas. Cada una de ellas tiene un papel dividido en cuatro partes donde el entrevistador escribe o dibuja sobre la entrevista. Las cuatro partes incluyen los temas que se han acordado previamente como ¿Quién soy yo? ¿Qué hago en mi tiempo libre? ¿Cuál es mi fiesta favorita?</p> <p>Después los papeles se disponen colgados en la pared.</p>

Enlaces/ material	Papel y bolígrafos
------------------------------	--------------------

Método	Entre James Bond y yo
Objetivos	Reflexionar sobre las propias habilidades
Unidad/ resultado de aprendizaje	Unidad 1/ resultado de aprendizaje: Describir los propios antecedentes y condicionantes culturales
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 90-120 min</i></p> <p>El grupo define los atributos precisos para desarrollar los siguientes trabajos: elegante agente secreto aficionado al Dry Martini; mujer joven fotógrafa y aventurera; ladrón de guante blanco; atractivo jugador de póker profesional, etc.</p> <p>A partir de estas descripciones, los participantes identifican qué habilidades comparten con ellos.</p> <p>El grupo crea la lista de las habilidades necesarias para cada uno de los trabajos. Después se compara la lista</p>



para determinar las carencias y necesidades.

**Enlaces/
material**

Lista con las descripciones de James Bond

Método	El método ABC
Objetivos	<p>Activar conocimiento previo</p> <p>Puede utilizarse también como un método para obtener información de los participantes.</p>
Unidad/ resultado de	<p>Unidad 1/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Este método puede utilizarse en todas las unidades.</p>

aprendizaje	
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30 min</i></p> <p>Los alumnos deberían encontrar un término que ellos conecten con el tema de que se hable y que se asigne a una letra del alfabeto. Primero individualmente, después en plenario. Por ejemplo:</p> <p>“Piensa sobre los dos últimos días de formación y escribe una palabra adecuada para cada letra del abecedario o piensa sobre el espíritu emprendedor y escribe una palabra para cada letra”</p> <p>A B C D ... Z</p> <p>También se puede dividir el grupo en dos equipos y retar a cada uno a que presente el concepto más atractivo y válido.</p>
Enlaces/ material	Papel y bolígrafos

Método	La rueda de la diversidad
---------------	----------------------------------

<p>Objetivos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reflexionar y compartir acerca de la propia historia • Aprender sobre la diversidad y las culturas diferentes • Debatir sobre la influencia de la diversidad en la vida personal y profesional
<p>Unidad/ resultado de aprendizaje</p>	<p>Unidad 1/ resultado de aprendizaje: Describir los propios antecedentes y condicionantes culturales</p> <p>Este método también podría utilizarse en los resultados de aprendizaje siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicar técnicas asertivas a través de acciones de comunicación oral y visual en la interacción con los demás • Reconocer las especificidades culturales de los principales grupos étnicos representados en la sociedad a la que él/ella pertenece
<p>Descripción</p>	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 90-120 min</i></p> <p>Tomar cada parte de la rueda de la diversidad y trabajar con un sociograma en las siguientes cuestiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Edad: formar una fila de la persona con más edad a la más joven • Género: todas las mujeres van a un lado de la clase, todos los hombres a la otra. ¿Qué diferencias hay entre hombres y mujeres? (sociedad, mercado de trabajo) • Nación: crear grupos de todas las nacionalidades. ¿Qué diferencia hay en ser un inmigrante de este o de otro país? (sociedad, mercado de trabajo) • Orientación sexual: si es posible, depende del grupo, crear subgrupos. Podría orientarse por parte del formador como una característica de la diversidad, sin necesidad de explorarlo en más profundidad. • Aptitudes mentales/físicas: este puede ser también un tema explicado por el profesor • Raza/etnicidad: preguntar al grupo si pueden definirse a sí mismos en cuanto a raza o etnicidad. ¿Qué

experiencias tienen sobre ello?

- Educación: crear una fila desde la persona con el nivel más bajo de formación al más alto. Debatir acerca de qué diferencias puede crear la educación
- Experiencia laboral: crear una fila desde la persona que tenga más experiencia laboral a la que menos. ¿Qué preguntas deben hacerse las personas que no tienen experiencia o esta es muy corta? ¿Qué recomendaría la gente que tiene una mayor experiencia?
- Apariencia: debatir dentro del grupo qué consecuencias puede tener la apariencia. ¿Qué apariencia se espera que tengamos el mercado laboral? ¿Qué experiencia debe tener un emprendedor?
- Religión: formar grupos a partir de su afiliación religiosa (sin olvidar a los ateos). ¿Qué importancia tiene la religión hoy en día? ¿La religión influye en el espíritu emprendedor?
- Ingresos: abordar el tema de los distintos tipos de ingresos. ¿Qué importancia tiene el dinero para los participantes? ¿Creen que pueden ganar más siendo emprendedores?
- Habilidades de lenguaje y comunicación: formar grupos. ¿Quién habla una, dos, tres o más lenguas? ¿Qué importancia tienen las lenguas y las habilidades de comunicación para el mercado laboral o el éxito de un negocio?
- Los roles en la organización: debatir acerca de los diferentes roles en las organizaciones, (comité de dirección, dirección, jefe de sección, jefe de departamento, empleado, contratante)

Alternativamente, se puede dividir el grupo en grupos más pequeños de dos o tres personas. Cada grupo trabaja en una tema de la rueda de la diversidad, plantea pregunta y debate sobre los resultados con los otros participantes.

Enlaces/ material

Rueda de la diversidad -proporcionar una copia a los participantes



Método	Grupos de diversidad
Objetivos	Analizar la diversidad, la competencia intercultural, la reflexión y el autoconocimiento
Unidad/ resultado de aprendizaje	Unidad 1/ resultado de aprendizaje: Describir los propios antecedentes y condicionantes culturales
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 90-120 min</i></p> <p>El grupo entero se divide por sexos y se plantea la siguiente pregunta: ¿Cómo vivir el mundo del trabajo desde el punto de vista de los hombres o de las mujeres? El grupo se deshace y se reagrupa por edad y otra vez se plantea la misma pregunta desde el punto de vista de la edad (se hacen subgrupos con edades próximas).</p> <p>Los grupos se disuelven y se dividen de nuevo, pero esta vez a partir de la situación familiar y se plantea otra vez la misma pregunta desde el punto de vista de su situación (solteros, parejas con o sin hijos, divorciados), Se pueden utilizar otras categorías (origen cultural, clase social, etc.) Al final se deberán analizar sus reacciones en los diferentes grupos, por qué los grupos son diferentes y cómo vivimos de manera diversa.</p>
Enlaces/ material	Papeles y bolígrafos

Método	Presentación y chequeo de los perfiles de habilidades
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar perfiles de habilidades de emprendedores exitosos • Identificar y presentar las propias habilidades y competencias • Comparar las propias habilidades y competencias con las de los emprendedores exitosos • Motivar a mirar más allá de lo obvio
Unidad/ resultado de aprendizaje	<p>Unidad 1/ resultado de aprendizaje: Identificar los rasgos personales propios que impacten en su habilidad para tener éxito en la formación/trabajo</p> <p>Este método también se puede utilizar para los siguientes resultados de aprendizaje</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explorar atributos personales a través de los actividades individuales y en grupo • Comparar los propios intereses y habilidades con las habilidades requeridas por una variedad de trabajos • Crear un perfil profesional, comparar la identificación de las propias habilidades e intereses con las opciones de autoempleo.
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: entre 10 horas y 1,5 días</i></p> <p>Esta es una actividad elaborada de aprendizaje semipresencial donde los alumnos siguen diversos pasos para identificar sus propias habilidades y competencias.</p> <p><u>Parte e-learning:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Investigar al menos dos perfiles de emprendedores exitosos a través de explorar sus biografías utilizando, por ejemplo, entrevistas y retratos en revistas, presentaciones, CVs 2. Usar una matriz de competencias para marcar las habilidades y competencias encontradas sobre estas personas 3. Utilizar la misma matriz de competencias para reflexionar sobre las propias habilidades y competencias

	<p>4. Preparar una presentación que incluya fotografías, vídeos, etc sobre las habilidades/competencias compartidas con estos emprendedores exitosos y la manera en que se puede “probar” esta circunstancia</p> <p>Parte presencial:</p> <p>5. Presentación de las habilidades propias en clase</p>
Enlaces/ material	<p>e-learning:</p> <p>Lista de los posibles emprendedores, sugerencias o websites para utilizar en la investigación, p.e.:</p> <p>http://www.forbes.com/</p> <p>http://www.business-punk.com/http://www.business-punk.com/</p> <p>http://www.entrepreneur.com/article/243099http://www.entrepreneur.com/article/243099</p> <p>http://www.entrepreneur.com/article/243099</p> <p>Matriz de competencias (p.e. la de Heyse / Erpenbeck) y lista de verificación</p>

P Personal competency				A Competency of activity and decision-making			
Loyalty Ability to act honestly	Normative ethical attitude Ability to act ethically	Readiness for action Ability to act with full powers	Self-management Ability to design one's activities and decisions	Decision-making ability Ability to make decisions immediately	Creative drive Ability to design things actively	Energy Ability to act vigorously	Mobility Ability to act flexibly in terms of mental/physical things
Credibility Ability to act credibly	Self-reliance Ability to act in a self-dependent way	Creative skills Ability to act in creative ways	Openness to changes Ability to understand changes as learning opportunities and to act accordingly	Ability to try new things Ability and willingness to experiment with new things	Ability to withstand stress Ability to act even under stress and under stress	Ability to act / execute Ability and willingness to execute tasks well	Initiative Ability to act with initiative
Humor Ability to view oneself from an outside perspective and to be taken on board	Helpfulness Ability to help others	Readiness to learn Ability to learn successfully and to be taken on board	Hedistic thinking Ability to think about one's own well-being	Optimism Ability to act optimistically	Social commitment Ability to act vigorously for social affairs	Acting with the result in mind Ability to act with the result in mind	Leading with the target in mind Ability to guide others towards the target
Personal development Ability to develop employees	Delegating Ability to distribute tasks reasonably	Discipline Ability to act with improved discipline	Reliability Ability to act reliably	Inspiring others Ability to inspire others to take action	Ready wit Ability to give quick-witted answers	Persistence Ability to act persistently	Consistency Ability to act consistently
Ability to solve conflicts Ability to act successfully with conflicts	Ability to integrate oneself Ability to integrate oneself with others	Acquisition skills Ability to win over others for one's own ideas	Ability to solve problems Ability to design solutions successfully	Focus on knowledge Ability to act based on the state of the art/knowledge	Analytical skills Ability to properly understand things and problems	Conceptual strength Ability to develop strength of acting when one's resources are "thought over"	Organizational skills Ability to successfully solve organizational tasks actively
Ability to work in a team Ability to work successfully with others and with teams	Dialog ability Customer orientation Ability to take others' perspectives into account and to bring one's own content	Willingness to experiment Ability to try new things in one's own area and to act upon these innovations	Ability to advise others Ability to consult others and to help them	Objectiveness Ability to act in a balanced manner and to identify one's own perspective	Ability to assess things Ability to assess things appropriately	Diligence Ability to act in a balanced manner and to identify one's own perspective	Systematical and methodological proceeding Ability to pursue targets of activities systematically and methodologically
Communicative skills Ability to communicate successfully with others	Cooperative skills Ability to act successfully together with others	Articulateness Ability to express oneself clearly	Ability to understand others' perspectives Ability to understand others and to make oneself clear	Project management Ability to implement projects successfully	Awareness of results Ability to realize the consequences of one's actions and to make decisions	Expert knowledge Ability to move into expert knowledge in all areas	Market knowledge Ability to obtain market knowledge and to act accordingly
Relation management Ability to design personal and professional relationships	Adaptability Ability to adapt to other people and situations	Sense of duty Ability to act responsibly	Preciseness Ability to act in a precise manner	Ability to lecture Ability to convey knowledge and experience successfully	Professional reputation Ability to expect one's own technical skills and to act accordingly	Planning behavior Ability to act in a planned manner and to anticipate	Interdisciplinary knowledge Ability to incorporate interdisciplinary knowledge
S Social communicative competency				F Professional and methodological competency			

Heyse & Erpenbeck, 2004, p. XXI

Presencial:

Presentaciones, ordenador, proyector

Método

El profesor tiene prejuicios contra mí

Objetivos

Identificar los rasgos personales propios que impacten en su habilidad para tener éxito en la formación/trabajo

Unidad/ resultado de aprendizaje	Unidad 1/ resultado de aprendizaje: Reflexionar sobre el propio conocimiento y las emociones
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: entre 60-90 minutos</i></p> <p>Ejercicio sobre el control de las emociones. Los participantes preparan una lista con el nombre de sus usuarios/clientes/amigos empezando por quién aprecian más.</p> <p>Preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Eres consciente que tus sentimientos son obvios para la gente que está al final de la lista? • ¿Cuáles son los mensajes sutiles que probablemente les estás enviando? • ¿Qué ocurre cuando estás en contacto con ellos en una situación normal de aprendizaje? • ¿Hay alguna diferencia en tu "diálogo mental" entre el primero y el último? • <p>Escoger los tres últimos nombres. ¿Qué contribución hacen en tu contexto? Incluye habilidades, conocimientos, valores y cualidades. Esos atributos pueden ser tan simples como "tiene sentido del humor".</p>
Enlaces/ material	Hoja con la lista de preguntas

Método	Lo que gusta y lo que no gusta
---------------	---------------------------------------

Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Aprender sobre atributos y actitudes personales • Aprender sobre las actitudes y atributos de los emprendedores
Unidad/ resultado de aprendizaje	<p>Unidad 1/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Explorar atributos personales a través de los actividades individuales y en grupo</p> <p>Este método también puede utilizarse para el siguiente resultado de aprendizaje:</p> <p>Nombrar cosas que gustan y que no gusta a través de la identificación de una serie de emociones experimentadas</p>
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 minutos</i></p> <p>Escuchar una entrevista con un emprendedor debatiendo sobre lo que más le gusta sobre su trabajo. Debatir en grupo acerca de lo que gusta y lo que no gusta en relación al trabajo. Compararlo con la lista del emprendedor.</p>
Enlaces/ material	<p>Entrevista con un emprendedor (audio)</p>

Método	¿Cuánto dura un minuto?
Objetivos	Explorar atributos personales a través de actividades individuales y en grupo
Unidad/ resultado de aprendizaje	Unidad 1/ resultado de aprendizaje: Reflexionar sobre la percepción/objetividad/medidas
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 minutos</i></p> <p>Antes de empezar, se informa a los participantes que se va a realizar un experimento. Se les da un minuto a cada uno para cada una de las siguientes actividades sin que sepan que duran un minuto:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Escribir el propio nombre varias veces - Oír cuatro extractos de canciones (1 minuto cada) - Leer un texto -

	<p>La primera pregunta que se formula es cuánto tiempo han gastado para cada ejercicio. Es un minuto para cada actividad pero algunos piensan que han gastado más o menos tiempo dependiendo de la actividad. La siguiente cuestión es si consideran que el tiempo transcurrido ha sido el mismo y si alguna actividad ha sido más larga o más corta que la otra.</p> <p>El ejercicio también permite hablar acerca de cómo percibimos a los demás (algunos leen más rápido, otros han sido capaces de escribir su nombre más veces que los otros en un minuto, etc.)</p> <p>A continuación se les da otra vez un minuto a cada uno para la siguientes actividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Escribir el propio nombre varias veces - Oír cuatro extractos de canciones (1 minuto cada) - Leer un texto <p>Después de esta segunda vuelta se discute si el tiempo percibido era el mismo y qué ha cambiado en comparación con la primera ronda</p>
<p>Enlaces/ material</p>	<p>Un cronómetro, ocho canciones y un reproductor, dos textos</p>

<p>Título del método</p>	<p>El día a día del emprendedor</p>
<p>Objetivos</p>	<p>Unidad 1/ resultado de aprendizaje: Explorar atributos personales a través de actividades individuales y en grupo</p>

Unidad/ resultado de aprendizaje	Entender y debatir las habilidades, competencias y mentalidad que los emprendedores tienen. Romper cualquier barrera que la gente pueda tener acerca de si ellos pueden convertirse en emprendedores
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 60-120 minutos</i></p> <p>Trabajo en grupos de tres a cuatro personas. A los alumnos se les pide trazar el perfil de una persona. Trabajando como grupo los alumnos deciden una identidad para su emprendedor (nombre e idea de negocio). Entonces se les pregunta a los grupos que consideren qué actitudes/espíritu y mentalidad necesitaría el emprendedor y que lo escriban alrededor de la cabeza de la persona. Al grupo se le pide a continuación que listen las habilidades prácticas que necesiten y se escriben alrededor de las manos. Después se pide al grupo que relacione las pasiones y cualidades que un emprendedor necesita y que las liste cerca del corazón. Finalmente se pide al grupo listar los factores externos, positivos y negativos, que podrían afectar al emprendedor si tiene éxito. Cada grupo presenta su emprendedor al conjunto.</p>
Enlaces/ material	Papelógrafo, bolígrafos

Método	El objeto perdido
Objetivos	Explorar atributos personales a través de actividades individuales y en grupo

Unidad/ resultado de aprendizaje	Unidad 1/ resultado de aprendizaje: Evaluar las propias capacidades y la efectividad personal
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: de 30 a 90 minutos</i></p> El grupo se divide en dos. Cada uno es responsable de un departamento indispensable de una organización imaginaria. El objetivo del juego es que cada departamento consiga 8 objetivos de un listado de 17 en 8 minutos.
Enlaces/ material	Lista específica <ol style="list-style-type: none"> 1. Una bandera 2. Dos piedras 3. Una gorra o un sombrero 4. Un sujetador 5. Una lata de Coca Cola 6. Un producto de una compañía francesa 7. Un cubito de hielo 8. Dos calcetines 9. Una corbata hortera 10. Un pasaporte 11. Una rueda 12. Un poco de aceite 13. Una foto de un niño 14. Un mapa de una ciudad 15. Un diente 16. Una mosca 17. Un objeto asesino

Método	¿Qué quiero conseguir?
Unidad / resultado de aprendizaje	Unidad 1 / resultados de aprendizaje: Comparar los propios intereses y habilidades con las habilidades requeridas por una variedad de trabajos
Objetivos	Comparar los propios intereses y habilidades con las habilidades requeridas por una variedad de trabajos

Descripción

Tiempo estimado para el ejercicio/método: aproximadamente 1 hora

Esta actividad precisa de preparación. Es preciso crear un juego de cartas con las habilidades básicas de diferentes profesiones basadas en las profesiones identificadas previamente por los alumnos. Tiene que haber al menos el doble de cartas que de alumnos de modo que cada participante tenga al menos dos cartas.

Fase 1

Proporcionar a los alumnos (preferentemente al final de una sesión de formación con lo que habrá tiempo suficiente de preparar las cartas con las profesiones), el papel con la fase 1 de la actividad descrito después. Recogerlas después que hayan acabado.

Fase2

Devolver a los alumnos el papel completado en la fase 1 junto con la profesión que hayan escogido u otra. Hacedles leer su primer escrito y las cartas de las profesiones, y rellenar el papel de fase 2 descrito después

Fase 3

Después de que todo el mundo haya acabado, compartir las conclusiones a las que se haya llegado. Por ejemplo, si las expectativas iniciales que tenían antes de leer las cartas con las profesiones son todavía las mismas o si han encontrado otra profesión más interesante, etc.

**Enlaces/
material**

Conjunto de cartas con las habilidades básicas de una serie de profesiones. Papel escrito con las siguientes indicaciones:

Fase 1

Considera los logros futuros que quieres alcanzar y escribe al menos una sentencia para cada uno de los siguientes temas:

- Mis sueños para el futuro
- Mis objetivos profesionales

Fase 2

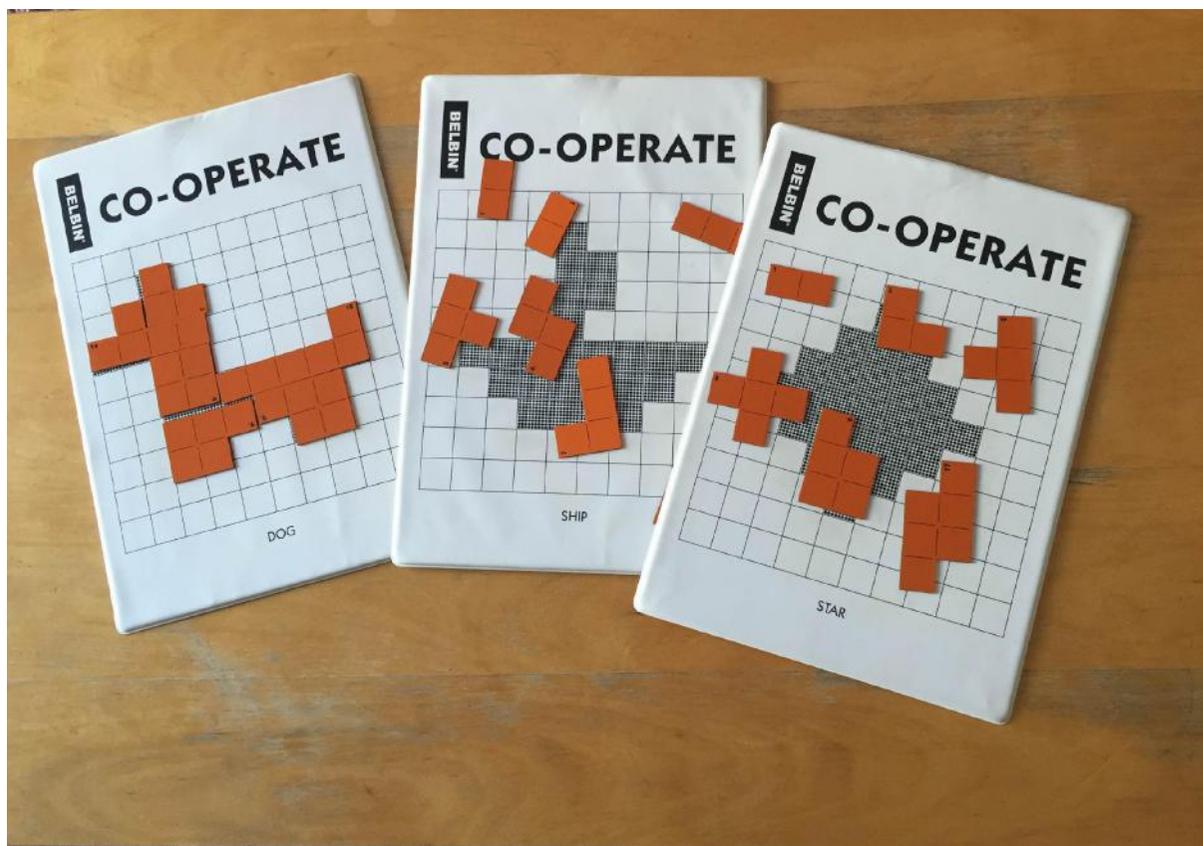
Mira lo que has escrito e intenta relacionarlo con las habilidades mencionadas en las dos cartas de las profesiones como comunicación, resolución de problemas, creatividad, etc y:

- Indica las habilidades que ya tienes para cada profesión
- De aquí a 2-3 años, yo estaré estudiando/trabajando en:
- Identifica las habilidades que necesitas desarrollar para cada profesión

Método**Tabla magnética****Unidad/**

Unidad 1/ resultado de aprendizaje:

resultado de aprendizaje	Comparar los propios intereses y habilidades con las habilidades requeridas por una variedad de trabajos
Objetivos	Evaluar las propias capacidades y la efectividad personal
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método:30-90 min</i></p> <p>El objetivo del juego es completar las tablas con las correspondientes figuras magnéticas. Cada jugador (o pareja de jugadores), reciben una tabla con el número exacto de piezas. Tienen que intentar completar cada figura negociando con los otros. Algunas tablas son más fáciles mientras que otras son realmente difíciles y fuerzan a la cooperación.</p>
Enlaces/ material	Tabla magnética con figuras

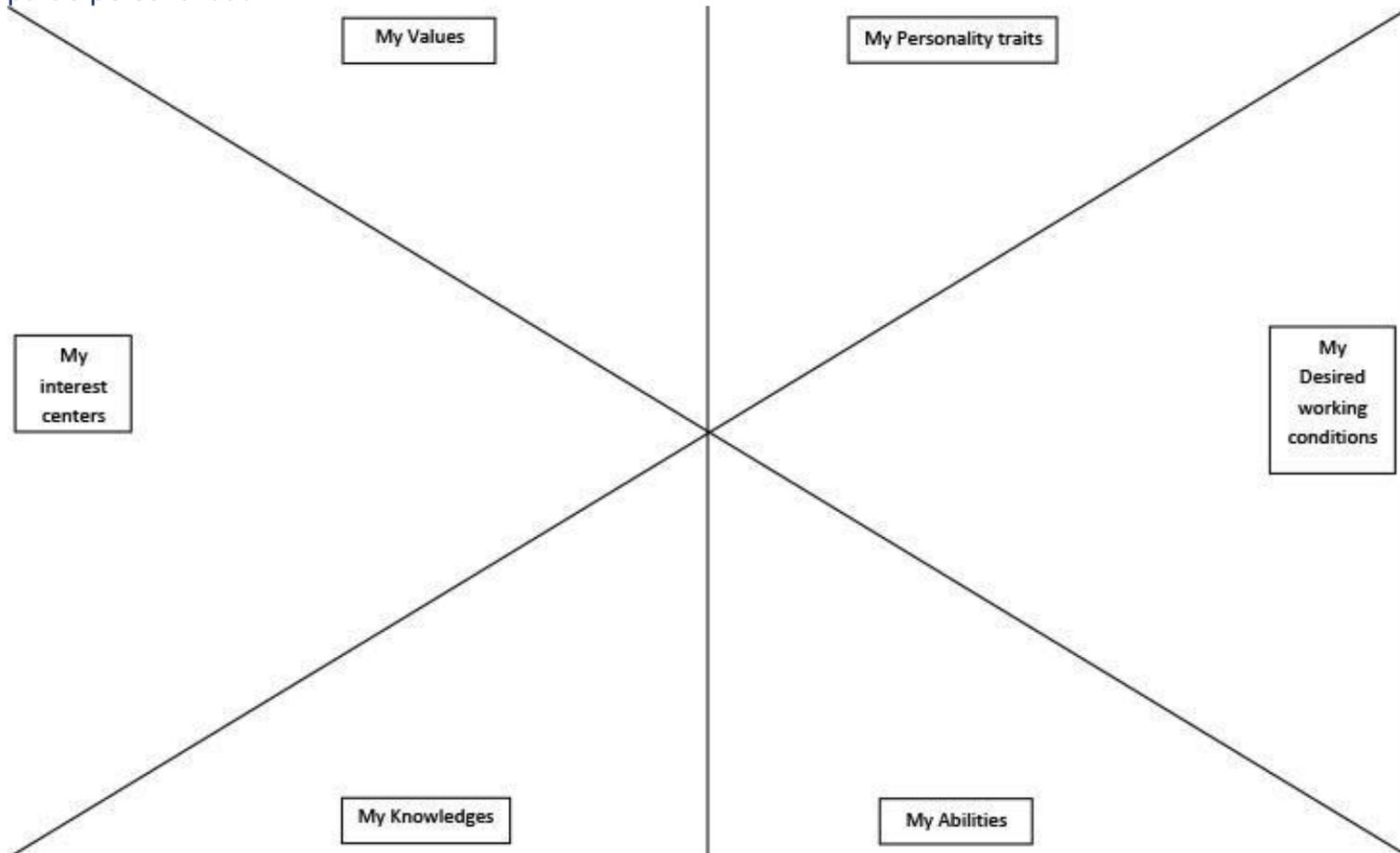


Método	“Soy yo”
Unidad/ resultado de aprendizaje	Unidad 1/ resultado de aprendizaje: Comparar los propios intereses y habilidades con las habilidades requeridas por una variedad de trabajos
Aims	Conocer los intereses propios – compararlos con habilidades en diferentes trabajos
Description	<i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: trabajo individual, el tiempo depende del número de trabajos usados.</i> Los participantes rellenan un papel de trabajo con las frases que se indican abajo. Se presenta el papel de trabajo a toda la clase. Se comparan las sentencias con los perfiles de habilidades de diferentes trabajos. Se puede realizar investigación de apoyo con Internet.
Enlaces/ material	Papel - se tienen que completar las frases siguientes: <ul style="list-style-type: none"> • Me gusta hacer cosas como... • Yo puedo hacer esto muy bien.. • Mis características especiales son.. • Estoy soñando en.. • Algunas veces estoy triste porque.. • Me enfado mucho si... • Soy muy feliz si.. • Cosas sobre lo que pienso...

Métodos	La carta de los trabajos
Objetivos	Incrementar el conocimiento de los trabajos Comparar los intereses y actitudes propias con las habilidades requeridas para un trabajo
Unidad/ resultado de aprendizaje	Unidad 1 / resultado de aprendizaje: Comparar los propios intereses y habilidades con las habilidades requeridas por una variedad de trabajos
Description	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: trabajo individual, el tiempo depende del número de trabajos usados.</i></p> <p>Accediendo a diferentes fuentes (websites, entrevistas, directorios de trabajos) los alumnos desarrollan cartas de trabajo, incluyen las habilidades requeridas, las modalidades de acceso, ventajas y desventajas, condiciones de trabajo...</p> <p>Como ellos han desarrollado sus propios mapas de personalidad, pueden compararlos con las cartas de trabajo y comprobar qué coincide y qué no. Pueden establecer listas de trabajo, dependiendo si pueden hacer coincidir o no sus deseos y habilidades y por qué.</p>

**Enlaces/
material**

Websites, directorios de trabajo, entrevistas
Mapa de personalidad



CARTA DE LOS TRABAJOS

	<p>Nombre del trabajo:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Descripción de las principales actividades 2. Condiciones de trabajo (horarios, lugares, ropas de trabajo,..) 3. Salario medio 4. Calificación requerida 5. Habilidades requeridas 6. Cualidades requeridas 7. Ventajas de este trabajo 8. Inconvenientes de este trabajo
--	---

Método	Perfil personal
Unidad/ resultado de aprendizaje	<p>Unidad 1/ resultados de aprendizaje:</p> <p>Crear un perfil profesional, comparar la identificación de las propias habilidades e intereses con las opciones de autoempleo</p> <p>Este método también puede utilizarse para los siguientes resultados de aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explorar atributos personales a través de actividades individuales y en grupo • Encontrar actitudes personales que influyen en un resultado positivo de los objetivos
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer las propias habilidades personales y calificaciones • Encontrar métodos creativos para presentarte a ti mismo

	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar habilidades técnicas
<p>Descripción</p>	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 90-120 minutos</i></p> <p>Crea tu perfil personal y graba algún pequeño vídeo de auto presentación. Los participantes pueden utilizar Power Point, Fotos, vídeos Youtube, vídeos hechos por ellos mismos.. Preguntas a hacer antes de empezar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo quiero presentarme a mí mismo? - ¿Cuál es mi grupo diana? ¿Los otros participantes? ¿Posibles empleadores? ¿Posibles clientes? - ¿De qué fuerzas creativas dispongo? ¿Soy bueno hablando, dibujando, creado? ¿Cómo puedo integrarlo en un vídeo? - ¿Hay algún modelo a seguir? ¿Me gusta alguna forma específica (con ejemplo) de auto presentación? <p>Posible suplemento: trabajar con el modelo del CV europeo y crear uno.</p>
<p>Enlaces / material</p>	<p>Ordenador, Internet Plataforma online para participantes</p>

<p>Método</p>	<p>Lluvia de ideas de habilidades emprendedoras</p>
<p>Unidad/ resultado de aprendizaje</p>	<p>Unidad 1/ resultado de aprendizaje: Crear un perfil profesional, comparar la identificación de las propias habilidades e intereses con las opciones de autoempleo.</p>

Objetivos	Identificar competencias y habilidades relacionadas con la emprendeduría
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 20-60 minutos</i></p> <p>La dinámica se realiza con un grupo grande de participantes. La misión es pensar sobre las diferentes habilidades, competencias y beneficios necesarias para las personas que están auto empleadas. Los alumnos enuncian tantas cuantas puedan y se genera una lista con ellas.</p> <p>Se solicita a cada participantes que reflexione sobre la enorme lista creada y que privadamente escoja entre tres y cinco habilidades, competencias y beneficios que les gustaría utilizar o adquirir si fuera un emprendedor.</p>
Enlaces / material	Papelógrafo, bolígrafos.

Método	Explorar la emprendeduría
Unidad / resultado de aprendizaje	<p>Unidad 1 / resultado de aprendizaje:</p> <p>Crear un perfil profesional, comparar la identificación de las propias habilidades e intereses con las opciones de autoempleo.</p>
Objetivos	Esta actividad está diseñada para que los participantes exploren la emprendeduría, por qué la gente se convierte en emprendedora e identificar a personas que son emprendedoras en su comunidad local.

Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30 minutos</i></p> <p>Los miembros forman grupos de tres a cuatro personas. Se les da tres piezas de papel del papelógrafo y se les pregunta por:</p> <p>Debatir acerca de tres cuestiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué significa la emprendeduría para ti? - ¿Por qué la gente se convierte en emprendedora? - ¿Qué es un emprendedor en tu comunidad local? ¿Qué hacen? <p>Los miembros del grupo debaten y responden a las preguntas previas y como grupo recogen las respuestas en los papeles. Al final del proceso cada grupo presenta sus respuestas a los otros grupos.</p>
Enlaces/ material	Bolígrafos, papel de papelógrafo

Método	Biografías – fracasos y éxitos
Unidad/ resultado de aprendizaje	Unidad 1/ resultado de aprendizaje: Identificar actitudes personales que influyan en el resultado positivo de los objetivos

	<p>Este método puede también ser utilizado para el resultado de aprendizaje:</p> <p>Desarrollar e implementar ideas creativas para asegurar la preparación/lanzamiento de iniciativas de emprendimiento</p>
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Encontrar diferentes posibilidades para afrontar el fracaso • Aprender que el fracaso es parte de la vida de cada uno • Darse cuenta de las posibilidades de aprendizaje ante retos y situaciones difíciles • Aprender de biografías de gente con éxito
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: > 120 minutos</i></p> <p>Localizar tres ejemplos de emprendedores que hayan “fracasado” y después tenido éxito. ¿Cómo afrontaron esta situación? Los ejemplos presentados pueden ser personas prominentes (biografías localizadas en Internet) o personas del círculo privado de los participantes. Estos métodos necesitan cierta preparación fuera de clase. Compartir ejemplos con el grupo – textos, biografías. Presentarlos ante el grupo. Posible suplemento: entrevista con un emprendedor conocido acerca del fracaso y el éxito y presentar las conclusiones. También se puede invitar a los alumnos a escribir sobre la cuestión: ¿Qué se puede aprender de (nombre de la persona presentada)?</p>
Enlaces / material	<p>Ordenador Internet Películas o Enlaces sugeridos: “Búsqueda de la felicidad/ TED talks: William Kamkwab: “Cómo construí un molino de viento” y “Cómo utilicé el viento” Plataforma E-Learning para compartir</p>

Método	Afrontando el fracaso: algunas historias de éxito
Unidad/ resultado de aprendizaje	Unidad 1/ resultado de aprendizaje: Debatir acerca de cómo el fracaso puede tener consecuencias tanto positivas como negativas
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> - Saber acerca de las propias habilidades y calificaciones personales - Identificar métodos creativos para las presentaciones propias - Desarrollar habilidades técnicas
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 2 horas</i></p> <p><u>Paso 1</u></p> <p>El formador explica a los alumnos algunas historias de éxito que afectan tanto a gente conocida como a desconocida. Pueden incluir vídeos online o documentos en papel. Es fundamental escoger historias sobre personas con las que los alumnos se puedan identificar (incluyendo por lo tanto algunas historias “pequeñas”: un alumno que intenta implementar su proyecto de orientación profesional..)</p> <p><u>Paso 2</u></p> <p>Una vez oídas estas historias, los alumnos tienen que analizarlas utilizando las siguientes cuestiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Quién? - ¿Cuándo?

	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Dónde? - ¿Qué fracaso u obstáculo? - ¿Cómo superarlo? <p>Este ejercicio permite identificar habilidades sociales como la perseverancia, la actitud de aprender de los propios errores, la resiliencia, la auto confianza, la confianza en el proyecto, la actitud para confiar en las personas adecuadas..</p> <p><u>Paso 3</u></p> <p>Cada uno intentará determinar individualmente cuáles pueden ser los obstáculos para su proyecto, las dificultades que espera encontrar y cómo piensa superarlas. Debe ir anotándolas en un papel que conservará para ser finalizado después. Los que quieran podrán ir compartiendo lo que vayan haciendo con el grupo y así recibir comentarios.</p>		
<p>Enlaces/ material</p>	<p>Papel y bolígrafo</p> <p style="text-align: center;">Superar obstáculos</p> <p><u>Mi proyecto es :</u></p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; border-right: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;"> <p><i>¿Cuáles son las dificultades que espero encontrar?</i></p> </td> <td style="width: 50%; padding: 10px; text-align: center;"> <p><i>Para cada una de ellas, anotar una manera de superarlas</i></p> </td> </tr> </table>	<p><i>¿Cuáles son las dificultades que espero encontrar?</i></p>	<p><i>Para cada una de ellas, anotar una manera de superarlas</i></p>
<p><i>¿Cuáles son las dificultades que espero encontrar?</i></p>	<p><i>Para cada una de ellas, anotar una manera de superarlas</i></p>		

Método	Teatro del oprimido – Teatro Fórum
Unidad/ resultado de aprendizaje	Unidad 1 / resultado de aprendizaje: Superar los sentimientos de frustración y rabia en situaciones en la formación/lugar de trabajo.
Objetivos	El objetivo del método NO es mostrar la manera de solucionar un problema sino descubrir y experimentar diferentes posibilidades de reacción delante de una situación
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: medio día, dependiendo del número de alumnos</i></p> <p><u>Paso 1</u></p> <p>En pequeños grupos, los alumnos piensan sobre situaciones vitales, personales o profesionales, con las que no están satisfechos con la manera de reaccionar: puede ser con jefes suyos, con compañeros, con familiares, con las autoridades... Se escoge la que se considere relevante y se representa: personajes, lugares, frases.. intentando que sea lo más cercano posible a la realidad.</p> <p><u>Paso 2</u></p> <p>Cada grupo presenta su situación en unas cuantas palabras al resto de alumnos y el grupo escoge cuál de ellas debe ser representada primero. Esto depende obviamente del tiempo disponible pero es muy importante que se representen todas las situaciones. Se puede utilizar otro día para continuar)</p> <p><u>Paso 3</u></p> <p>Se representa la escena de una vez de manera que todos la entiendan. Se permite a los espectadores hacer precisiones que podrían ser incluidas en la escena si se considera necesario. Entonces, la escena se vuelve a representar y en este momento los espectadores (mejor dicho los especta-actores) son invitados a parar la situación cuando quieran para proponer otra manera de reaccionar: entonces ellos adoptan el papel de un</p>

	<p>personaje (bien el “opresor”, bien el “oprimido”) y la historia continúa con esta variación y así sucesivamente hasta que no haya nuevas proposiciones.</p> <p><u>Paso 4</u></p> <p>El formador combina elementos, ayuda a los alumnos a construir sobre las ideas implementadas y a identificar vías personales de acción.</p> <p><u>Observaciones:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- ¡El formador no es necesariamente un actor!- Requiere que todos estén convencidos sobre el método- El formador es básicamente un facilitador de la conversación que asegura el respeto mutuo, no juzgar y libertad para probar las diferentes ideas de los participantes- Los alumnos tienen que sentir confianza: no significa que tengan que conocerse bien entre ellos, pero es muy conveniente empezar la secuencia con algún tipo de cortahielos o con juegos cooperativos.
Enlaces / material	<p>Espacio suficiente, papelógrafo, papeles y bolígrafos</p> <p><u>Ejemplo de juegos cooperativos:</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Una persona con los ojos vendados debe seguir un camino con diversas dificultades con indicaciones verbales del resto de la gente. (Variación: el guía está callado y sólo utiliza la punta de los dedos)• La botella borracha 7-12 participantes Los jugadores están en un círculo bien apretado y una persona (la botella) permanece en el medio con los ojos cerrados. La botella se relaja completamente y se le permite moverse hacia delante y atrás entre el resto de participantes con los pies en el suelo. El resto debe ir empujando con cuidado a la botella y así no se caerá y por lo tanto no se romperá.

Método	Los huevos pueden volar
Unidad/ resultado de aprendizaje	Unidad 1 / resultado de aprendizaje: Superar los sentimientos de frustración y rabia en situaciones en la formación/lugar de trabajo
Objetivos	Ser asertivo y orientado a resultados
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 minutos</i></p> <p>En diez minutos los participantes deben crear un sistema de protección que permita lanzar un huevo desde una distancia de tres metros sin que se rompa.</p> <p>Grupos de tres a cuatro personas inventan una máquina de huevos voladores. Necesitan algún material para poder crearla y un lapso restringido de tiempo (entre media hora y una hora). Después del concurso, los grupos deben contestar algunas de las siguientes cuestiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo se ha trabajado conjuntamente como grupo? - ¿Cómo ha sido la toma de decisiones? - ¿Cómo se ha tratado con el éxito y el fracaso? - ¿Cómo se ha tratado con el riesgo y la presión? - ¿Crees en ser creativo? - ¿Conoces experiencias similares en tu vida? - ¿Qué debería ser diferente la próxima vez? - ¿Qué podemos hacer para mejorar?

Enlaces/ material	<p>Se permite utilizar el siguiente material:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 m cuerda 2 globos 2 hojas de papel 2 hojas de cartón 2 huevos crudos 1 tijeras 1 m cinta de embalar <p>El material puede variar pero es importante que sea así de restringido</p>
--------------------------	---

Método	Estrategias de asertividad
Unidad/ resultado de aprendizaje	<p>Unidad 1 / resultado de aprendizaje:</p> <p>Superar los sentimientos de frustración y rabia en situaciones en la formación/lugar de trabajo</p>
Aims	<ul style="list-style-type: none"> • Encontrar soluciones para salir de situaciones difíciles • Localizar nuevos recursos • Reforzar la auto confianza
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 minutos</i></p> <p>Grupo de trabajo presencial: Consejo: es un método recomendable cuando hay una situación difícil en el lugar de trabajo con el grupo durante un debate o una presentación.</p>

Enlaces/ material	<p>El grupo entero debe identificar una situación difícil en el lugar de trabajo. Entonces uno o más participantes discuten sobre qué tipo de sentimientos esta situación o similares son capaces de causar (rabia, frustración, irritación, etc).</p> <p>Seguidamente, en grupos de tres se deben buscar estrategias para superar estos sentimientos utilizando las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué me ayuda en situaciones difíciles? - ¿Cómo puedo endurecerme a mí mismo? <p>Anotar las respuestas en un papelógrafo. Presentar las respuestas y debatirlas con todo el grupo.</p>
Enlaces/ material	Papelógrafo, rotuladores, bolígrafos

Método	Las piezas de la cesta
Unidad/ resultado de aprendizaje	Unidad 1/ resultado de aprendizaje: Evaluar las propias capacidades y la efectividad personal
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 90-120 min</i></p> <p>Se puede utilizar este método de diferentes maneras.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Para discutir temas sensibles: los participantes responden anónimamente y cuando las respuestas están listas, son leídas anónimamente. Las respuestas y las opiniones serán la bases para un debate sin que sean “delatados” los autores - Como ensayo o base para un debate – escribir características y habilidades de un emprendedor que sean debatidas y explicadas. Cada participante creará su propia respuesta.
Enlaces/ material	Papel y bolígrafos

UNIDAD 2: RELACIONÁNDOSE CON LOS OTROS

Método	Conversación de ventas
Objetivos	El participante tiene que vender un cierto producto a un cliente muy perspicaz. Lo importante no es tanto <i>qué</i> se dice como <i>la manera en qué</i> se comparte la información con el cliente. Es importante ser amistoso, complaciente, de ayuda y convincente.
Unidad/ resultado de aprendizaje	<p>Unit 2 resultado de aprendizaje: Identificar los factores determinante para la efectividad en el proceso de comunicación. Este método podría utilizarse en el resultado de aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicar técnicas asertivas a través de acciones de comunicación oral y visual en la interacción con los demás • Presentar ideas propias, habilidades y productos de manera efectiva y



exitosa

Enlaces/ material

- Instrucciones para los participantes – guión.
- Escenario para la situación de venta
- Producto que debería ser vendido:
 - o Guión: conversación de venta. Eres un vendedor en una tienda de deportes. Un cliente ha estado delante de una estantería con diferentes tipos de mochila durante bastante tiempo. El cliente coge alguna mochila de la estantería; las observa con gran interés y examina su material con cuidado. El vendedor empieza una conversación con el cliente. Durante la conversación, se ve claro que se tiene que tratar con un cliente muy crítico, interesado en la calidad, la resistencia ante los desgarros, la estabilidad, el color y sobre todo el precio de la mochila. Este cliente ha recogido previamente información en otras tiendas de deporte y compara por lo tanto los diferentes servicios de manera muy crítica.

Método	Situaciones culturales típicas
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> - Revisar las típicas actitudes culturales y posibles equívocos - Compartir películas divertidas e interesantes con los otros - Aprender más sobre las culturas
Unidad / resultado de aprendizaje	<p>Unidad 2</p> <p>Reconocer las especificidades culturales de los principales grupos étnicos representados en la sociedad a la que se pertenece</p>
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 90-120 min</i></p> <p>Actividad e-learning: investigar típicas situaciones culturales en youtube y compartir con los demás</p> <p>Cada participante debe compartir al menos un vídeo sobre su origen cultural y otro sobre el de otra persona de origen extranjero.</p> <p>Si es posible, es preferible encontrar situaciones divertidas que ilustren una visión cultural del mundo. Hay una película llamada "La celebración del pollo" (solamente disponible por desgracia en alemán) que muestra a un equipo de etnólogos africanos explorar las tradiciones de la Alta Austria. La película muestra que toda interpretación de otras culturas está limitada por nuestra propia experiencia y antecedentes.</p> <p>Actividades en grupo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Debatir en el seno del grupo como una situación cultural típica (celebración, interacción, lugar de trabajo) puede ser interpretada por una persona de otro continente o cómo se vería por un extranjero - Representar un cabaret con encuentros culturales típicos en el que en grupos pequeños se pone énfasis o se exagera el contenido cultural
Enlaces/ material	<p>Ordenador, Internet</p> <p>Plataforma de aprendizaje para compartir vídeos y Enlaces</p> <p>Das Fest des Huhns / La celebración del pollo (solo en alemán):</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=ASzG4QdriOg</p> <p>Rompiendo fronteras culturales:</p>

<https://www.facebook.com/danielaminati.offiziell/videos/10153074832868236/>
<https://www.facebook.com/danielaminati.offiziell/videos/10153074832868236/>

Método	Presentación de negocios interculturales
Objetivos	Adquirir y transferir conocimiento sobre las diferencias culturales y las especificidades de algunas regiones representadas por los estudiantes.
Unidad/ resultado de aprendizaje	Unidad 2, resultado de aprendizaje: Aplicar técnicas asertivas a través de acciones de comunicación oral y visual en la interacción con los demás
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: > 120 minutos + preparación del trabajo para los estudiantes</i></p> <p><u>Parte 1</u></p> <p>Los alumnos necesitan preparar una presentación corta (10-15 minutos) sobre aspectos escogidos de la comunicación intercultural en los negocios (preferiblemente desde su propia cultura) . Se pueden referir a la clasificación de Hofstede. También pueden presentar algunos aspectos prácticos vinculados a las relaciones de negocios (puntualidad, organizar reuniones, código de etiqueta, saludos, actitud con respecto a la relación, planificar tareas, asueto, etc.)</p> <p><u>Parte 2</u></p> <p>Los alumnos realizan presentaciones a los otros estudiantes y tienen que estar preparados para recibir</p>

	preguntas diversas.
Enlaces/ material	Powerpoint o cualquier otro tipo de software para presentaciones. Ordenador, proyector. Website: http://geert-hofstede.com

Método	Juego de la música
Objetivos	Enriquecer el conocimiento de los participantes de diferentes culturas
Unidad/resultad o de aprendizaje	Reconocer las especificidades culturales de los principales grupos étnicos representados en la sociedad a la que se pertenece
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 minutos</i></p> <p>Los participantes tienen que encontrar canciones que sean típicas de un grupo emigrante representado en sociedad. Tienen que aprender todas las palabras y expresiones que puedan utilizando una aplicación de traducciones como Google Translator u otras.</p> <p>Dependiendo del grado de confianza entre los participantes, se podrán solicitar voluntarios para cantar o bailar canciones delante del grupo.</p>
Enlaces/ material	Ordenadores con conexión a Internet

Método	El concurso de los prejuicios
---------------	--------------------------------------

Objetivos	Concienciar sobre las primeras impresiones y los prejuicios. Puede utilizarse también como un ejercicio introductorio.
Unidad/resultad o de aprendizaje	Unidad 2 resultado de aprendizaje: Aplicar técnicas asertivas a través de acciones de comunicación oral y visual en la interacción con los demás Este método también puede utilizarse para estos otros resultados de aprendizaje: <ul style="list-style-type: none"> - Evaluar cómo los otros influyen en las propias decisiones y viceversa - Criticar constructivamente los aspectos claves de los resultados conseguidos por un equipo y viceversa
Description	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 minutos</i></p> <p>Cada participante recibe una hoja de trabajo del formador. Escriben sus nombres en el encabezamiento. Pasan a continuación la hoja al participante de su derecha. Este escribe debajo la respuesta a la pregunta que el formador realiza a la persona que ha escrito su nombre en el encabezamiento. La hoja se va pasando hasta que llega a la persona inicial.</p> <p>Las preguntas son:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuál es su edad? 2. ¿Qué funciones desempeña? 3. ¿Dónde viven? 4. ¿Qué tipo de aficiones tienen? 5. ¿Qué deporte les gusta? 6. ¿Cuál es su programa de televisión favorita? 7. ¿Cuál es su tipo de música favorita?

	<ol style="list-style-type: none"> 8. ¿Cuáles son sus vacaciones favoritas? 9. ¿Dónde viven? (¿Casa, apartamento, barcas?) 10. ¿Cuántos niños tienen? 11. ¿Qué periódicos leen? 12. ¿Qué tipo de transporte utilizan cuando van al trabajo? 13. ¿Cuál es su comida favorita? 14. ¿Qué tipo de mascota tienen? 15. ¿Dónde estará esta persona de aquí a 5 años? 16. ¿Qué hace esta persona en su tiempo libre? 17. ¿Cuál es su país favorito para ir de vacaciones? 18. ¿Qué tipo de libros prefiere esta persona? 19. ¿Cuál es su cantante o artista favorito? 20. ¿De qué viviría esta persona si no tuviera su trabajo?
Enlaces/ material	Hojas de trabajo

Método	Subasta de habilidades
Objetivos	Qué habilidades, competencias y beneficios personales son los más importantes en relación con la

	emprededuría para los participantes y cómo aprender habilidades de negociación entre iguales
Unidad/resultad o de aprendizaje	Unidad 2/ resultado de aprendizaje Aplicar técnicas asertivas a través de acciones de comunicación oral y visual en la interacción con los demás
Description	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 45-60 minutos</i></p> <p>A cada participante se le da una cantidad diferente de dinero. El subastador anima a que pujen por las habilidades, competencias y beneficios que hayan identificado para sí mismos en el ejercicio de identificación de habilidades. El subastador subastará las herramientas y las venderá por el valor más alto.</p> <p>A la mitad del ejercicio, se les da a los participantes la oportunidad de negociar y poner su dinero conjuntamente para contrapujar a otros subastadores.</p> <p>Al final del ejercicio, el grupo analizará el proceso y explicará cómo lo ha vivido.</p>
Enlaces/ material	Papelógrafo, rotuladores, moneda falsa.

Método	Calendario intercultural
Objetivos	Tener conciencia de las diferencias culturales en lo que respecta al tiempo de trabajo, vacaciones y

	celebraciones en diferentes países.
Unidad/resultad o de aprendizaje	<p>Unidad 2/ resultado de aprendizaje: Trabajar cooperativamente con otros compañeros, socios de cooperación y/o los clientes potenciales desde diferentes bagajes culturales hacia la consecución de resultados</p> <p>También puede ser utilizado en el siguiente resultado de aprendizaje: Reconocer las especificidades culturales de los principales grupos étnicos representados en la sociedad a la que se pertenece</p>
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 minutos</i></p> <p><u>Parte 1</u></p> <p>Los estudiantes trabajan en grupos, preferentemente con procedencia de diversos países (y representando así culturas diferentes). Han de preparar un calendario que incluya los principales días de fiesta y vacaciones por religión en sus países.</p> <p><u>Parte 2</u></p> <p>Los participantes tienen que trazar un calendario diario (incluyendo horas de oficina, descanso, siestas, etc. teniendo en cuenta diferentes zonas horarias). Han de sacar conclusiones para identificar los mejores procedimientos de comunicación y presentarlo al resto del grupo.</p> <p>Alternativa:</p> <p>Si los estudiantes tienen la misma procedencia, pueden desarrollar un calendario basado en información recogida en internet.</p>

Enlaces/ material	Ordenadores, acceso a internet.
------------------------------	---------------------------------

Método	Perdido en Hong Kong
Unidad/ resultado de aprendizaje	<p>Unidad 2/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Trabajar cooperativamente con otros compañeros, socios de cooperación y/o los clientes potenciales desde diferentes bagajes culturales hacia la consecución de resultados</p> <p>Este método puede utilizarse también en estos otros resultados de formación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Criticar constructivamente los aspectos claves de los resultados conseguidos por un equipo y viceversa • Abordar problemas de manera sistemática a través de la resolución de casos prácticos • Aprender de errores y fallos identificando itinerarios alternativos que puedan ser usados para solventar un problema/situación
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 minutos</i></p> <p>Preparar mesas con cuatro sillas y dejar los materiales necesarios para cada mesa. El número de mesas depende del número de grupos de cuatro personas. Instrucciones (leer en alto): "Imagina que te despiertas en Hong Kong. No entiendes a nadie, no conoces a nadie, no sabes dónde estás y llevas contigo una maleta bien pesada. Puedes coger un máximo de tres elementos. Junto con el grupo, escoge los productos que vas a llevarte. Todo el grupo debe estar de acuerdo y debes explicar el por qué de la elección de estos productos".</p>

	<p>Después de diez minutos, los grupos explican por turnos por qué han escogido sus productos. El primer grupo engancha las notas en papel de papelógrafo. El segundo grupo las pone debajo del del primero y así sucesivamente. Al final, se ve una lista de las elecciones realizadas.</p> <p>Cada grupo dispone de tres minutos para explicar la elección de la maleta y en grupo se realizan las conclusiones en otros cinco minutos.</p>
Enlaces/ material	<ul style="list-style-type: none"> •Mesa •Rotuladores •Sillas •Papel de papelógrafo • Notas para enganchar en el papel •Cinta adhesiva

Método	¿Qué es lo que hace que una presentación sea efectiva?
Objetivos	Diez consejos para realizar presentaciones efectivas
Unidad/ resultado de aprendizaje	Presentar ideas propias, habilidades y productos de manera efectiva y exitosa
Descripción	<p>En grupos pequeños, los participantes hablarán sobre una presentación fallida. ¿Qué es lo que hace que una presentación vaya mal? Después de esto, los alumnos hablarán sobre los 10 consejos para hacer que una presentación sea efectiva (ver abajo)</p> <p>Otra posibilidad es hacer este ejercicio después de una presentación de tal manera que todos los participantes sean conscientes del tema. En pequeños grupos, ellos mismos pueden establecer diez consejos para hacer presentaciones efectivas, debatirlas en el plenario y llegar a una conclusión común. Al final, se compara con los diez consejos de abajo.</p>
Enlaces/	Diez consejos:

material

1. Muestra tu pasión y conecta con el público. Es difícil relajarse y ser tú mismo cuando se está nervioso
2. Enfócate en las necesidades del público. Has de construir tu presentación alrededor de lo que tu audiencia va a obtener de ella
3. Hazlo simple: concéntrate en tu mensaje principal. Cuando prepares la presentación, siempre deberías tener en mente la cuestión: ¿Cuál es el mensaje clave (o los tres puntos principales) que se llevara mi público?
4. Sonríe y haz contacto visual con tu público. Esto parece muy fácil, pero una cantidad sorprendentemente grande de presentadores no lo hacen
5. Empieza fuerte. El inicio de tu presentación es crucial. Has de atraer la atención del público y mantenerla
6. Acuérdate de la regla 10-20-30 para la presentación de diapositivas. Que no tenga más de diez diapositivas, que no dure más de veinte minutos, que utilice una fuente tipográfica de más de 30 puntos
7. Cuenta historias. Los seres humanos son receptivos a seguir relatos
8. Utiliza tu voz efectivamente
9. Usa tu cuerpo también. Se estima que las tres cuartas partes de la comunicación son no verbales
10. Relájate, respira y disfruta. Si encuentras tu presentación difícil, puede ser difícil estar calmado y relajado mientras la hagas

<http://www.skillsyouneed.com/present/presentation-tips.html#ixzz3rf5rG8pG>
<http://www.skillsyouneed.com/present/presentation-tips.html> - ixzz3rf5rG8pG

Enlace TED Talk: Cómo sonar inteligente en tus TED Talks <https://www.youtube.com/watch?v=8S0FDjFBj8o>.

Método	Simplemente escucha
Objetivos	Mejorar las habilidades de escucha. La escucha es una parte increíblemente importante para una buena comunicación y es una herramienta que a menudo la gente ignora. Esta actividad también muestra cómo escuchar con una actitud abierta.
Unidad/resultad o de aprendizaje	Unidad 2/ resultado de aprendizaje: Presentar ideas propias, habilidades y productos de manera efectiva y exitosa
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método:</i> 0<30 minutos</p> <p>Esta es una actividad que anima a los participantes a comunicar cómo se sienten sobre un tema. Se hacen parejas y cada cual habla sobre sus opiniones. Su compañero escucha sin hablar y entonces, sin rebatir nada, resume lo que ha dicho el otro.</p> <p>Instrucciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El grupo se divide en parejas sentadas 2. Dar a cada equipo ocho notas para escribir. 3. Una persona escoge al azar una nota y habla durante tres minutos sobre cómo se siente sobre el tema. Mientras habla, la otra persona no puede hablar tampoco. Su objetivo es escuchar. 4. Después de tres minutos, la persona que escucha dispone de un minuto para reaccionar sobre lo que ha dicho su compañero. No pueden discutir, estar de acuerdo o en desacuerdo. Sólo pueden resumir. 5. Los roles cambian y el proceso empieza de nuevo. <p>Seguimiento</p> <p>Habla con los miembros de tu grupo acerca de cómo se sienten con este ejercicio. Considera las siguientes cuestiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo se sienten las personas que hablan acerca de la escucha como actitud abierta? ¿El lenguaje

	<p>corporal de sus compañeros comunicaba lo que ellos sentían sobre lo que se estaba diciendo?</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo se sintieron las personas que escuchaban acerca de no poder hablar sobre su propio punto de vista sobre los temas? ¿De qué manera ellos eran capaces de tener una actitud abierta? ¿De qué manera practicaron su escucha? • ¿De qué manera las personas que escuchaban resumieron las opiniones de las que hablaban? ¿Se sintieron mejor una vez que el ejercicio hubo progresado? • ¿Cómo se pueden utilizar las lecciones de este ejercicio en en trabajo o la vida social?
Enlaces/ material	<ul style="list-style-type: none"> - Un número par de miembros de equipo - Ocho notas de escritura para cada equipo de dos. Cada nota debería incluir un tema - Un espacio privado

Método	Prezi
Objetivos	Ser capaz de presentar las ideas propias a los otros
Unidad/resultad o de aprendizaje	<p>Unidad 2/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Presentar ideas propias, habilidades y productos de manera efectiva y exitosa</p>
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30>90 minutos</i></p> <p>Para crear una presentación:</p> <p>La preparación es esencial para una presentación efectiva. Cuando se realiza una presentación, ciertas palabras clave se utilizan para marcar las diferentes etapas. Es una buena idea memorizarlas y practicarlas de tal modo que acudan fácilmente al discurso durante la presentación.</p> <p>La presentación empieza con un buenos días/buenas tardes señoras y caballeros.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El tema de mi presentación hoy es..

- De lo que voy a hablar hoy es de..
- Por qué se hace esta presentación
- El propósito de esta presentación es..
 - Esto es importante porque..
 - Mi objetivo es..
- Señalar los puntos principales
- Los principales asuntos de los que voy a hablar son:
 - En primer lugar
 - En segundo lugar
 - A continuación
 - Finalmente.. vamos a centrarnos en..
- Introducir el punto primero
- Vamos a empezar con..
- Enseñar gráficos, transparencias, diapositivas, etc.
- Me gustaría ilustrar eso enseñandoos..
- Ir al siguiente punto
- Ahora vamos a ir a ..
- Dar más detalles
- Me gustaría ampliar este aspecto/problema/punto
 - Dejarme elaborar un poco más esto.
 - ¿Os gustaría que lo detallara más?
- Cambiar a un tema diferente
- Me gustaría cambiar a algo completamente diferente
- Referirse a algo que está fuera del tema
- Voy a hacer una pequeña digresión..
- Referirse a un punto anterior
- Dejarme volver a lo que dije sobre...
- Resumir o repetir los puntos principales
- Me gustaría resumir los principales puntos de mi presentación
 - En primer lugar el tema...

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Después hablamos de.. ○ Finalmente nos centramos en.. • Me gustaría recapitular los puntos principales: <ul style="list-style-type: none"> ○ Primero ○ Segundo ○ Tercero <p>Conclusion</p> <ul style="list-style-type: none"> • Voy a concluir.. <ul style="list-style-type: none"> ○ Primero ○ Segundo ○ Tercero ○ En conclusión, dejadme ... ○ Primero ○ Segundo ○ Tercero <p>Preguntas Me gustaría oír las preguntas que pudiérais tener ¿Tenéis alguna pregunta?</p>
Enlaces/ material	Ordenador, www.prezi.com

Método	El juego vendado
Objetivos	Mejorar la comunicación y las habilidades de escucha y crear confianza entre compañeros
Unidad/resultad o de aprendizaje	Unidad/ 2 resultado de aprendizaje: Presentar ideas propias, habilidades y productos de manera efectiva y exitosa
Descripción	<i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: <30 minutos</i>

Enlaces/ material	<p>En esta actividad, los participantes con los ojos vendados deben confiar en sus compañeros para completar una pista americana satisfactoriamente.</p> <p>Instrucciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Esparcir piezas de mobiliario y objetos en la clase antes de que la actividad empiece. El circuito debe ser exigente, pero seguro 2.- Distribuir a los participantes en parejas y dejarlos de pie en un extremo de la clase 3.- Una persona de la pareja deberá vendarse 4.- La gente con visión debe guiar a sus compañeros en la clase y dar instrucciones para ayudarlos a evitar los obstáculos 5.- Cuando cada equipo llega a la otra parte de la sala, se intercambian los papeles en las parejas y se repite el ejercicio 6.- Se puede hacer más atractivo guiando a la persona vendada al chocolate 7.- También se puede hacer más atractivo estableciendo un lapso de tiempo para el ejercicio y comprobar cuánto dura para cada pareja. <p>Consejos para el facilitador:</p> <p>Hablar con el grupo después del ejercicio y considerar estas preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo tienen que comunicar los participantes de manera diferente para guiar a sus compañeros? • ¿Cómo sus habilidades de escucha cambian y se adaptan cuando tienen los ojos vendados?
Enlaces/ material	<ul style="list-style-type: none"> • Cualquier tamaño de grupo va bien para este ejercicio • Garantizar vendas para la mitad de los participantes • Un espacio grande y privado como clase • Chocolate

Método	Cadena de suministro
Objetivos	Establecer una cadena de suministro imaginaria para un producto particular, asumir diferentes roles y

	negociar los roles.
Unidad/resultad o de aprendizaje	<p>Unidad 2/ resultado de aprendizaje: Presentar ideas propias, habilidades y productos de manera efectiva y exitosa</p> <p>También puede ser utilizado en los siguientes resultados de aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajar cooperativamente con otros compañeros, socios de cooperación y/o los clientes potenciales desde diferentes bagajes culturales hacia la consecución de resultados • Aplicar técnicas asertivas a través de acciones de comunicación oral y visual en la interacción con los demás
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método:</i> <30 minutos</p> <p>Los estudiantes trabajan en grupos de cuatro a cinco personas. Eligen un producto que sea próximo a ellos. Intentan crear un esquema de cadena de suministro definiendo sus roles en la cadena. La cadena necesita mostrar desde el proceso de producción hasta las ventas definitivas. Tienen que identificar sus roles (productor, intermediario, vendedor, mayorista, dependiente). Si alguien no quisiera desarrollar un rol particular se tendrá que negociar puesto que todos los roles se tienen que llevar a cabo. Después se presentan soluciones para el resto de los grupos.</p>
Enlaces/ material	<p>Cualquier tamaño de grupo funciona bien en este ejercicio</p> <p>Rotuladores</p>

Método	Perdido en la luna
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> - Comparar el proceso de tomas de decisiones individual con la toma de decisiones colectiva - Mostrar que la manera de hacer de un grupo depende directamente de los métodos de trabajo de sus miembros a través de la comparación del modo de toma de decisiones por voto o por decisión por

	<p>consenso.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mostrar que el conflicto, controlado, fomenta la creatividad - Enseñar a un grupo a no subestimar su propio potencial para incrementar la eficiencia
Unidad/resulta do de aprendizaje	<p>Unidad 2/ resultado de aprendizaje: Evaluar cómo los otros influyen en las propias decisiones y viceversa</p>
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 2.5 hours</i></p> <p>El ejercicio se realiza en cuatro fases:</p> <p>1. Clasificación individual (alrededor de 10 minutos) Cada participante, después de recibir la hoja de instrucciones, llena una copia de la hoja de decisiones. Durante esta fase, no se autoriza a ningún intercambio entre los participantes.</p> <p>2. Clasificación del grupo (45 a 60 minutos) Los participantes celebrarán una reunión para determinar un tipo de rango o nivel para los mismos elementos en subgrupos de cinco o seis personas. Se les puede dar a los subgrupos diferentes orientaciones y se les invita a tomar sus decisiones de maneras diferente: por ejemplo, en uno gana el voto de la mayoría, en otro se favorece el consenso. Todos los participantes deben estar de acuerdo pero en algún caso uno de ellos podría bloquear el grupo si lo considerara necesario. En tal caso, adaptar las instrucciones dadas en la correspondiente hoja.</p> <p>3. Comparación entre clasificaciones Cuando cada subgrupo completa las clasificaciones de grupo, el facilitador da a los participantes la clasificación de la NASA y les solicita que la transcriban en los correspondientes apartados de su hoja de decisiones. Se les provee a los participantes con los criterios por los que los expertos establecen sus clasificaciones. Los participantes calculan sus puntos de diferencia: para cada elemento, la diferencia en valores absolutos entre la propia clasificación y la de la NASA. La suma de las diferencias individuales constituye el resultado. Proceden de la misma manera comparando los resultados colectivos de cada subgrupo con los de la NASA. Entonces se podrán comparar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los mejores resultados

- Las diferencias entre los resultados grupales y los individuales
- Las diferencias entre grupos, de acuerdo a sus orientaciones específicas (mayoría o consenso)

4. Explotación (1 hora)

Operaciones del grupo:

- ¿El subgrupo trazó un plan? (p.e. elementos vitales, utilidad, no utilidad..)
- ¿Pudo hablar cada participante?
- ¿Cada participante fue capaz de escuchar las sugerencias de los demás o intentaron imponer su propia lista?
- ¿Hay algún fenómeno de liderazgo, conflicto o creación de capillas dentro de los subgrupos?
- ¿Cuánto se ha tardado para las diferentes decisiones?
- ¿Algún subgrupo ha adoptado modalidades de decisión como la de la mayoría, concesiones recíprocas o el azar?
- ¿Han sido creativos?

Decisiones individuales y colectivas:

- ¿Tiene cada participante el sentimiento de haber sido capaz de explicar su elección?
- ¿Tienen la sensación de haberse sometido a la decisión de los otros?
- ¿Qué les ha hecho cambiar su clasificación?
- ¿Qué conclusiones se pueden extraer de la comparación de los resultados individuales y grupales?

La mayoría de las veces, los subgrupos obtienen mejores resultados que los que los componen. Esto se debe a la eliminación de errores por el intercambio de conocimiento entre los participantes y que el grupo es creativo y encuentra maneras originales para utilizar ciertos elementos.

¿Qué ayuda a tomar las decisiones correctas?

¡Lo que ocurre que esto no es una competencia técnica aeroespacial! Sin embargo, la elección de quince objetos para conseguir los dos objetivos principales – sobrevivir y moverse – depende menos del conocimiento técnico que de la manera en que estos objetivos se expresan y se perciben claramente. El pensamiento creativo que cada uno puede mostrar utilizando los objetos disponibles de manera inesperada, en un nuevo contexto, es también un factor de éxito. Los resultados colectivos son generalmente mejores cuando el modelo de toma de decisiones permite el uso de todos los recursos del grupo; en este sentido, el modo de toma de decisiones de consenso da, por ejemplo, mejores resultados en todas las modalidades de decisión mayoritaria.

Con la ayuda de observadores en cada subgrupo, puede ser posible refinar el análisis e indicar diversas reflexiones sobre las condiciones del grupo de trabajo.

Imagina..

“Tu nave espacial acaba de tener un accidente de aterrizaje en la cara iluminada de la luna. Tienes una cita con la nave nodriza que está a doscientos kilómetros, también en la cara iluminada de la luna, pero el turbulento aterrizaje ha destrozado tu nave y destrozado todo el equipamiento de a bordo, excepto los quince elementos que se citan después. La supervivencia de tu tripulación depende de alcanzar la nave nodriza por lo que debes escoger los objetos más necesarios para un viaje de doscientas millas. Tu misión es clasificar los quince objetos de acuerdo a la importancia que tengan para que tu tripulación sobreviva el viaje de doscientas millas a la nave nodriza”.

1. Trabajo individual

En la columna titulada “Tu clasificación”, pon el número 1 como el objeto más importante, el número 2 como el segundo más importante y así hasta el número 15, que sería el menos importante. Tienes diez minutos para completar la hoja de decisiones.

2. Grupo de trabajo

La misión es encontrar una clasificación de consenso de los quince objetos necesarios para sobrevivir el trayecto de doscientas millas hasta la nave nodriza. Esto conlleva que la clasificación para cada uno de los quince elementos necesarios debe ser acordado por cada miembro del grupo antes que se tome la decisión grupal final. Aquí se presentan algunas orientaciones para conseguir consenso:

- 1.-No discutir tozudamente por el propio punto de vista porque es el de uno. Escuchar a los otros miembros del grupo y estar dispuesto a cambiar la visión propias en función del razonamiento y la lógica.
- 2.- Por otro lado, no cambiar de opinión simplemente para evitar desacuerdos. Buscar diferentes opiniones e intentar que todos se involucren en el proceso de toma de decisiones. Cuanta más información se proporcione, habrá más posibilidades de tomar una buena decisión.
- 3.-Evitar técnicas tales como el voto mayoritario, hacer promedios, echar una moneda al aire o regatear.

Después de que el grupo haya alcanzado el consenso sobre cómo clasificar los quince elementos, completar la columna “Clasificación de grupo”. Esta fase se debe completar en 45 minutos.

Enlaces/ material	Papel, bolígrafos y espacio suficiente para trabajar en subgrupos
------------------------------	---

Método	Potencial de equipo
Objetivos	Adquirir conciencia de la potencialidad de un equipo y de las posibilidades que puede brindar el esfuerzo.
Unidad/ resultado de aprendizaje	<p>Unidad 2/ resultados de aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evaluar cómo los otros influyen en las propias decisiones y viceversa - Criticar constructivamente los aspectos claves de los resultados conseguidos por un equipo y viceversa <p>También puede ser utilizado para este resultado de aprendizaje:</p> <p>Trabajar cooperativamente con otros compañeros, socios de cooperación y/o los clientes potenciales desde diferentes bagajes culturales hacia la consecución de resultados</p>
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 minutos</i></p> <p><u>Parte 1</u> Los estudiantes trabajan en grupos de cuatro. Dibujan un gran círculo en una hoja de papel y después pequeños círculos con algunas áreas comunes. Después escriben las características que son únicas para cada uno de ellos y después las que algunas que los miembros del equipo comparten. Tienen que pensar cómo pueden contribuir al potencial del equipo y de qué manera el equipo puede ser más fuerte debido a sus características únicas.</p> <p><u>Parte 2</u> Los estudiantes piensan en un servicio que puedan prestar o en un producto que puedan desarrollar. Intentan</p>

	<p>identificar los rasgos individuales que puedan contribuir a este producto/servicio particular.</p> <p><u>Parte 3</u></p> <p>Presentan las ideas al grupo y reciben sus comentarios. También ofrecen sus comentarios al resto de grupos.</p>
Enlaces/ material	<p>Papel de papelógrafo</p> <p>Rotuladores</p>

Método	Seleccionar imágenes
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> - Cambiar de perspectiva y ver las cosas a través de lentes diferentes - Ser capaz de hablar acerca de los resultados en un grupo
Unidad/resultad o de aprendizaje	<p>Unidad 2/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Criticar constructivamente los aspectos claves de los resultados conseguidos por un equipo y viceversa</p>
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 2 horas</i></p> <p>Individualmente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cada participante selecciona una imagen que le gustaría asociar a su carrera de sueño del futuro. Explicar a los otros el motivo de la elección de la imagen <p>Reflexion compartida en grupo:</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Hay algún denominador común entre las imágenes o hay diferencias significativas? • Insertar las imágenes en una gran hoja de papel para utilizarla en el resto de la formación • Utilizar la imagen común para afinar mientras tanto • ¿Son las imágenes relevantes todavía? • ¿Hay algo nuevo o algo que ya no lo es? • En tal caso, ¿por qué? ¿Tenemos otras imágenes/perspectivas durante el ejercicio? • Nuestro primer pensamiento no ha sido lo que hemos aprendido nuevo o de lo que hemos aprendido
Enlaces/ material	Papel y bolígrafos y suficiente espacio para trabajar en subgrupos

Método	Alabanza, crítica o retroalimentación
Objetivos	Ayudar a los participantes a determinar las diferencias entre crítica, alabanza y retroalimentación y no sólo como ellos las ofrecen, sino también como las reciben.
Unidad/resultad o de aprendizaje	Unidad 2/ resultado de aprendizaje: Criticar constructivamente los aspectos claves de los resultados conseguidos por un equipo y viceversa
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: <30 minutos</i></p> Debatir acerca de las diferencias entre crítica, alabanza y retroalimentación y preguntar a los participantes sobre ejemplos de cada una. <ul style="list-style-type: none"> - Alabanza: una expresión de aprobación - Crítica: una expresión de desaprobación basada en los errores o faltas percibidas

- Retroalimentación: información sobre el desempeño de una tarea por una persona, utilizada principalmente como base para la mejora

Dividir al grupo en parejas. Leer las siguientes frases en alto, una cada vez. Se sugiere que el facilitador utilice diferentes tonos de voz para ayudar con efectividad el significado buscado de cada frase (que, por cierto, puede variar). Después de cada frase, dejar a cada pareja diez segundos para decidir si la frase es crítica, alabanza o retroalimentación. Un representante de cada equipo deberá marcar la nota que represente una decisión colectiva.

1. El sr Jones me dijo que le gustó tu nota de agradecimiento después de la entrevista de trabajo. Pensó que le dio como un toque personal.
2. Tu escritorio es un desastre. ¿Estás seguro de que no estás intentando cultivar tu propio papel?
3. Me he dado cuenta que has estado llegando tarde los últimos días.
4. ¿Cuántas veces te he tenido que decir cómo rellenar estos documentos?
5. Hoy estás fantástico.
6. Sería mejor para me si pudiera explicar en alto mi versión de la historia antes de que empezaras a hacer preguntas
7. Esta semana has mejorado mucho.
8. Encontré bien difícil evaluar este currículum porque era un lío
9. Prefiero mucho más cuando elegimos los proyectos que cuando son asignados

Debatir en el seno del gran grupo las diferentes maneras en que la gente puede reaccionar o responder diferentemente a la crítica, la alabanza o la retroalimentación. Es inevitable que todos reciban críticas en algún momento en el trabajo. La manera en la que respondamos puede impactar nuestra propia actitud y las actitudes de aquellos con los que trabajamos.

Debatir con el grupo como ellos, personalmente, responden de manera diferente a la crítica, la alabanza y la retroalimentación

Actividad extra:

- ¿De qué manera te sientes cuando los otros critican el trabajo que tú haces?
- ¿Puedes responder a los comentarios de una manera diferente?
- Piensa cuando tú has criticado a alguien. ¿Qué ha sucedido? ¿Cómo te has sentido en esta situación?

Enlaces/ material	Un juego de notas de crítica, alabanza y retroalimentación para cada grup
------------------------------	---

Método	Trozos de cartas
Objetivos	Enseñar a los miembros del equipo otras perspectivas. Construye habilidades de comunicación y negociación y ayuda a desarrollar empatía.
Unidad/resultad o de aprendizaje	Unidad 2/ resultado de aprendizaje: Criticar constructivamente los aspectos claves de los resultados conseguidos por un equipo y viceversa
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: <30 min</i></p> <p>En esta actividad, los miembros de cada equipo mercadean con piezas de cartas hasta completar cartas completas. Instrucciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cortar cada carta en diagonal y después en media diagonal también de modo que haya cuatro piezas triangulares para cada carta. 2. Mezclar todas las piezas y poner igual número de cartas en tantos sobres como miembros de equipos haya. 3. Crear equipos de tres o cuatro personas. Son necesarios por lo menos tres equipos. Si no hay gente suficiente, los equipos de dos funcionan también. 4. Dar a cada equipo un sobre con piezas de cartas. 5. Cada equipo tiene tres minutos para ordenar sus piezas, determinar las que necesita para tener cartas completas y desarrollar una estrategia de negociación. 6. Después de tres minutos, permitir a los equipos a que empiezan a intercambiar las piezas. Se pueden intercambiar individualmente o como equipo. Se dan ocho minutos a los equipos para esta actividad. 7. Cuando el tiempo haya finalizado, contar las cartas que estén completar. El equipo que tenga más, gana.

	<p>Seguimiento:</p> <p>Después de la actividad, pregunta a los miembros de tu equipo acerca de las estrategias que utilizaron. Se deben considerar las tres preguntas siguientes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son las estrategias de negociación que han funcionado? ¿Cuáles no? • ¿Qué se podría haber hecho mejor? • ¿Qué otras herramientas, como la escucha activa o la empatía, es necesario que utilicen?
Enlaces/ material	<p>Gente suficiente para al menos tres equipos de dos personas.</p> <p>Naipes – utilizar entre cuatro y seis por cada persona.</p> <p>Un espacio privado.</p>

Método	El método del bocadillo
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> - Ser capaz de dar críticas constructivas - La analogía con el bocadillo se debe a que se pone un cuña a tu crítica entre un principio y un final.
Unidad/resultad o de aprendizaje	<p>Unidad 2/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Criticar constructivamente los aspectos claves de los resultados conseguidos por un equipo y viceversa</p>
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: <30 min</i></p> <p>El proceso de diálogo se distribuye en tres segmentos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Empiezas enfocándote en las fortalezas: lo que gusta sobre el tema en cuestión. 2. Después, se critica el tema: las cosas que no gustan y las áreas de mejora.

	3. Se finaliza el diálogo con a) una reiteración de los comentarios positivos dados al principio b) los resultados positivos que pueden esperarse si la crítica se realiza .
Enlaces/ material	

UNIDAD 3 Pensamiento crítico y creativo

Método	Opinión o hecho
Objetivos	Permitir distinguir a los participantes entre argumentos basados en la emoción y argumentos basados en los actos.
Unidad/resultado de aprendizaje	Unidad 3/ resultado de aprendizaje: Distinguir a los participantes entre argumentos basados en la emoción y argumentos basados en los actos, facilitando ejemplos específicos
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30 min</i></p> <p>Crear parejas y preguntarles una lista de cuestiones. Determinar si son argumentos basados en las emociones o en hechos.</p> <p>Para cada respuesta, los participantes tendrán que explicar el motivo de su elección.</p>
Enlaces/ material	<p>Opinión o hecho</p> <p>¿Sabes distinguir entre un hecho y una opinión? Algunas veces no es tan fácil de hacer. Intenta determinar si cada frase suena como un hecho o como una opinión y débátelo con tu compañero de pareja. Para completar este ejercicio, se deben utilizar fuentes fidedignas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mi madre es la mejor madre sobre la tierra • Mi padre es más alto que el tuyo • Es difícil memorizar mi número de teléfono • La parte más profunda del océano tiene 10.902 metros • Los perros son mejores animales domésticos que las tortugas

	<ul style="list-style-type: none"> • Fumar es malo para tu salud • Uno de cada cien ciudadanos europeos es ciego al color • Dos de cada diez ciudadanos europeos son aburridos <p>Probablemente se puede pensar que algunas frases son fáciles de juzgar, pero hay otras que son realmente difíciles. Si acabas debatiendo sobre la veracidad de una frase con un compañero, ¡posiblemente se trate de una opinión!</p>
--	--

Método	Reúnete con un emprendedor
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Aprender sobre el espíritu emprendedor • Aprender sobre la realización de las ideas y las visiones • Conseguir información sobre cómo tratar con los retos • Desarrollar una imagen positiva de los emprendedores
Unidad/resultado o de aprendizaje	<p>Unidad 3/ resultado de aprendizaje: Recoger información antes de tomar decisiones seleccionando la más relevante para solucionar una situación específica.</p>
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 min</i></p> <p>Invitar a un emprendedor para hablar sobre su negocio con el grupo. El emprendedor debe haber gestionado su negocio unos cuantos años y tener éxito con él. Deberían estar dispuestos a hablar francamente acerca de retos, presupuestos, visiones y experiencias. Posibles cuestiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo empezaste? ¿Cuál fue tu primera idea? • ¿Cuál es/ha sido tu éxito más grande?

	<ul style="list-style-type: none"> • ¿A qué tipo de retos te enfrentaste? ¿Cómo gestionas el fracaso? • ¿Cuáles han sido las experiencias esenciales para ti? • ¿Qué es el espíritu emprendedor para ti? • ¿Qué recomendarías a los participantes si se les ocurre convertirse en emprendedores?
Enlaces/ material	Material disponible en clase.

Método	¿En quién confías?
Objetivos	Elegir las fuentes de información más fiables. Explicar y argumentar la elección.
Unidad/ resultado de aprendizaje	<p>Unidad 3/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Recoger información antes de tomar decisiones seleccionando la más relevante para solucionar una situación específica</p>
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 1 hour</i></p> <p>En las siguientes situaciones, especificar cada vez si las fuentes de información que se sugieren parecen fiables o no y explicar el por qué de las elecciones.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Es necesario adquirir el equipamiento necesario para la instalación de un acuario. <ol style="list-style-type: none"> a. Un documento encontrado en Internet, que ha sido producido por una tienda especializada. b. Un documental de televisión en el que el especialista del acuario hace diversas sugerencias para quien quiera tener peces exóticos. c. Tu amigo Françoise, que tiene unos primos que conocen a un propietario de un acuario. 2. Buscando información sobre el SIDA

	<p>a. Una fotocopia de un artículo muy interesante de no se sabe qué revista.</p> <p>b. El libro de medicina que tus padres tienen desde hace veinte años.</p> <p>c. Un artículo en una revista de medicina, recomendado por el padre doctor de tu amiga Beatrice</p> <p>3. El trabajo de "ingeniero en construcción aeronáutica" te interesa. Quieres saber las estadísticas de contratación.</p> <p>a. Un informe publicado recientemente en una revista de negocios, que tiene estadísticas sobre varios campos.</p> <p>b. Tu tía que dice que todo el mundo sabe que no hay mercado en esta área.</p> <p>c. La entrevista al director de una escuela privada de ingeniería que dice que hay ocupación para los que eligen estas profesiones.</p> <p>Después del debate en grupo, clarificar los puntos sobre los que hay que prestar atención para verificar si las fuentes de información son fiables.</p>
Enlaces/ material	Papel y bolígrafos

Método	Corta el pastel
Objetivos	Esta actividad es una manera divertida y exigente de acabar una sesión de formación. También muestra el valor de la colaboración de todos los participantes para llegar a una solución conjunta y obtener un trozo de pastel aplicando pensamiento creativo y técnicas de resolución de problemas.
Unidad/resultad o de aprendizaje	Unidad 3/ resultado de aprendizaje:

	<p>Abordar problemas de manera sistemática a través de la resolución de casos prácticos:</p> <p>Este método también puede ser utilizado para el siguiente resultado de aprendizaje:</p> <p>Aprender de errores y fallos identificando itinerarios alternativos que puedan ser usados para solventar un problema/situación.</p>
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30 minutos</i></p> <p>El formador trae un pastel para celebrar el final de una sesión exitosa. Los participantes no pueden comer hasta que lo hayan cortado. No pueden hacer más que tres cortes y tienen que dividir el pastel en ocho partes. Si después de cinco minutos no se encuentra la solución, permitir una segunda oportunidad para cada participante o desvelar la respuesta.</p> <p>Solución: cortar el pastel dos veces en la parte de arriba (una en cada dirección) y otra horizontalmente por el medio. Después de encontrar la solución, se pueden hacer más partes de acuerdo al número total de participantes.</p>
Enlaces/ material	Pastel y cuchillo

Método	Mapeando la mente
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento creativo y crítico • Resolver problemas de manera sistemática

Unidad/resultad o de aprendizaje	Unidad 3/ resultado de aprendizaje: Abordar problemas de manera sistemática a través de la resolución de casos prácticos.
Descripción	Un mapa mental es un diagrama utilizado para visualizar y organizar la información. El mapa mental se utiliza alrededor de un concepto simple que se incluye como imagen en el centro de una página en blanco. A él se asocian representaciones de ideas como imágenes, palabras y partes de palabras. Las ideas principales se conectan directamente al concepto central y las otras ideas cuelgan de este.
Enlaces/ material	Papel y lápiz

Método	Consejos prácticos para resolver un problema
Objetivos	Mejorar la habilidad de los estudiante para encarar y encontrar soluciones a problemas.
Unidad/resultad o de aprendizaje	Unidad 3/ resultado de aprendizaje: Abordar problemas de manera sistemática a través de la resolución de casos prácticos
Descripción	<i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 min</i> Después de la lectura de los consejos, el formador propone un problema y los estudiantes, divididos en grupos reducidos, han de encontrar diferentes soluciones teniendo en consideración los consejos recibidos.

Enlaces/ material	http://www.positivityblog.com/index.php/2007/07/02/16-practical-tips-for-solving-your-problems-more-easily/
------------------------------	---

Método	El juego de la asunción de riesgos
Objetivos	Permitir a los participantes demostrar las habilidades necesarias para tomar riesgos .
Unidad/resultad o de aprendizaje	Unidad 3/ resultado de aprendizaje: Abordar problemas de manera sistemática a través de la resolución de casos prácticos.
Descripción	<i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 min</i> Los estudiantes tienen que lanzar bolas de papel a una canasta a partir de una distancia. Cuanto más cerca estén de la canasta, la puntuación es menor. Mirar el vídeo para instrucciones.
Enlaces/ material	https://www.youtube.com/watch?v=rz1kzGdron0 https://www.youtube.com/watch?v=rz1kzGdron0

Método	La idea más tonta primero
Objetivos	Explorar respuestas creativas para resolver un problema
Unidad/resultad	Unidad 3/ resultado de aprendizaje:

Objetivo de aprendizaje	Implementar respuestas flexibles y creativas como técnicas para explorar diferentes opciones para la solución de un problema/situación
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: Approx. 30 minutos</i></p> <p>Presentar al grupo un problema específico relacionado con el tema de la Unidad. Por ejemplo, si el tema son las ciencias naturales básicas, se puede plantear el siguiente problema: "¿Dónde busca energía el cuerpo para sus funciones vitales y para la actividad física diaria?"</p> <p>Hacer un concurso para designar la idea más tonta de todas primero. Animar a que todos piensen en la más tonta solución posible para un problema. Antes de conseguir una gran lista, volver atrás y considerar aquellas que no sean tan tontas.</p>
Enlaces/material	Un problema específico; papelógrafo y rotuladores.

Método	Los cinco por qué
Objetivos	Esta simple técnica puede llevar directamente a la raíz de los problemas. Cuando hay un problema, se descubre su naturaleza preguntando "por qué" al menos cinco veces.
Unidad/resultado de aprendizaje	<p>Unidad 3/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Abordar problemas de manera sistemática a través de la resolución de casos prácticos</p>

	<p>Este método también se puede utilizar en el siguiente resultado de aprendizaje:</p> <p>Aprender de errores y fallos identificando itinerarios alternativos que puedan ser usados para solventar un problema/situación.</p>
Descripción	<p style="text-align: right;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30 min</i></p> <p>Ejemplo: los cinco por qué</p> <p>Problema: Tu cliente no quiere pagar los folletos que imprimiste para él.</p> <p>1er por qué. La entrega fue tarde y no se pudieron utilizar los folletos. 2do por qué. El trabajo llevó más tiempo del esperado. 3er por qué. Nos quedamos sin tinta. 4to por qué. La tinta fue utilizada en un encargo de último minuto. 5to por qué. No teníamos suficiente en stock y por lo tanto no pudimos ordenarlo suficientemente rápido.</p> <p>Contramedida: necesitamos encontrar un proveedor que nos sirva tinta en muy poco espacio de tiempo.</p>
Enlaces/ material	

Método	Inventar un producto
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizar la creatividad • Evaluar las propias capacidades y la efectividad personal • Divertirse

Unidad/resultado de aprendizaje	Unidad 3/ resultado de aprendizaje: Implementar respuestas flexibles y creativas como técnicas para explorar diferentes opciones para la solución de un problema/situación.
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 min</i></p> <p>Cada participante deberá inventar un producto (algo real o imaginado) y preparar una presentación para el grupo de diez minutos. Cuando lo haga se debatirán las capacidades y su eficiencia.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué habilidades utilizarías? • ¿Cuál ha sido el principal reto? ¿Alumbrar una idea? ¿Encontrar una manera de presentarla? • ¿Qué añadirías en caso de disponer de más tiempo? <p>Posible adición: utilizar cartas con imágenes o palabras, distribuirlas al azar para ser el punto de partida para la invención de un producto.</p>
Enlaces/ material	Material disponible en clase

Método	Cosas a nuestro alrededor
Objetivos	Para los participantes, ver el potencial para los negocios de los objetos cotidianos.
Unidad/resultado de aprendizaje	Unidad 3/ resultado de aprendizaje: Implementar de manera autónoma estrategias de auto motivación en la solución de un problema/situación

	<p>También puede utilizarse para los siguientes resultados de aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Implementar respuestas flexibles y creativas como técnicas para explorar diferentes opciones para la solución de un problema/situación. • Recoger información antes de tomar decisiones seleccionando la más relevante para solucionar una situación específica.
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 min</i></p> <p><u>Parte 1</u> Los participantes eligen un objeto a su alrededor. En grupos de tres piensan sobre las diferentes fases de su producción. Acaban planteando ideas sobre qué papel pueden tener en la producción y en la cadena de suministro para este producto en particular.</p> <p><u>Parte 2</u> Las participantes acuden con ideas y piensan qué mejoras podrían hacer a este objeto (hacerlo más útil, más barato, más bonito, etc.)</p> <p><u>Parte 3</u> Presentan sus objetos y dan una pequeña explicación.</p>
Enlaces/ material	Objetos cotidianos

Método	Tratando con el riesgo
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Encontrar diferentes posibilidades para tratar con el riesgo • Darse cuenta de la importancia de los diferentes pasos de aprendizaje • Explorar actitudes personales con respecto al riesgo

	<ul style="list-style-type: none"> • Debater acerca de la presión de grupo
<p>Unidad/resultado de aprendizaje</p>	<p>Unidad 3/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Desarrollar e implementar ideas creativas para asegurar la preparación/lanzamiento de iniciativas de emprendimiento.</p> <p>También puede utilizarse para los siguientes resultados de aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajar cooperativamente con otros compañeros, socios de cooperación y/o los clientes potenciales desde diferentes bagajes culturales hacia la consecución de resultados. • Evaluar cómo los otros influyen en las propias decisiones y viceversa. • Criticar constructivamente los aspectos claves de los resultados conseguidos por un equipo y viceversa.
<p>Descripción</p>	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 min</i></p> <p>Preparar, como formador, una tarea o jugar un juego donde el grupo seguro que fallará. Dejar que alguien tome notas de lo que le pase al grupo. Debater sobre el fracaso, superar la frustración y la rabia y sobre las propias actitudes para tener éxito.</p> <p>Juegos posibles:</p> <p>Sillas musicales: los jugadores dan vueltas siguiendo la música alrededor de un grupo de sillas que contiene una menos que el número de jugadores y corren para sentarse cuando se para la música. El jugador que se quede de pie es eliminado. Evaluar cómo se sienten las personas cuando no queda ninguna silla para ellas.</p> <p>El juego de la silla: cada persona en el grupo pone su silla en el centro y el grupo forma un círculo estrecho con las sillas. Cada persona se pone detrás de la silla y la sostiene con dos patas con una mano. Al grupo se le dice: "El objetivo es moverse alrededor del círculo hasta la posición original. Sólo se puede utilizar una mano. Cada silla se debe aguantar sobre dos patas. Si la silla se aguanta sobre sus cuatro patas, el grupo entero empieza desde el punto de partida".</p>

	<p>Además de mucha diversión, este juego evoca también un proceso grupal y sus discusiones sobre liderazgo, inclusión y exclusión (siempre hay alguien a quien se le cae la silla más veces). La solución es que el grupo entero debe trabajar conjuntamente o de otra manera no podrá ganarse este juego. Cuanto más rápido vaya, hay menos posibilidades de acabarlo con éxito.</p> <p>Los huevos pueden volar: grupos de tres o cuatro personas inventan una máquina que lanza huevos. Sólo tienen un material que se le facilita y una (muy) limitada cantidad de tiempo.</p> <p>También se debe evaluar el proceso del grupo.</p>
Enlaces/ material	<p>Para los huevos pueden volar:</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 m cuerda 2 globos 2 hojas de papel 2 hojas de cartón 2 huevos crudos 1 tijeras 1 m cinta de embalar

Método	El cuadrado a ciegas
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Resolver problemas en un grupo abordando sus errores y fracasos • Desarrollar herramientas de construcción de equipos

Unidad/resultad o de aprendizaje	<p>Unidad 3/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Ajustar el propio desempeño a situaciones imprevistas tomando tanto riesgos como decisiones conscientemente delante de un reto</p> <p>También puede utilizarse para los siguientes resultados de aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprender de errores y fallos identificando itinerarios alternativos que puedan ser usados para solventar un problema/situación • Implementar de manera autónoma estrategias de auto motivación en la solución de un problema/situación
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: Aprox. 30 minutos</i></p> <p>Formar un círculo con el grupo y hacer que se pongan las vendas. Cada persona coge de la cuerda que ha sido dispuesta en forma de círculo. Todos deben estar fuera de la cuerda. Ordenar al grupo a cambiar desde la posición de círculo a la de cuadrado sin darle instrucciones acerca de cómo proceder. Cuando consideren que han cumplido con la tarea, hacedles sacar las vendas y comprobar qué forma han hecho. Debatir con ellos acerca de qué ha ido bien y qué ha ido mal (p. e., no planificar antes de empezar, más de un líder, no tener una escucha activa, etc.)</p> <p>Después del debate, poner las vendas de nuevo e intentar hacer una forma nueva (p.e. triángulo, círculo, etc.)</p>
Enlaces/ material	<p>Una cuerda de 1,5 a 3 metros de largo; vendas</p>

Método	La tela de araña
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Resolver problemas en grupos tratando sobre errores y fracasos. • Desarrollar habilidades de construcción de equipos.

Unidad/resultad o de aprendizaje	<p>Unidad 3/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Ajustar el propio desempeño a situaciones imprevistas tomando tanto riesgos como decisiones conscientemente delante de un reto</p> <p>También puede utilizarse para los siguientes resultados de aprendizaje:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprender de errores y fallos identificando itinerarios alternativos que puedan ser usados para solventar un problema/situación • Implementar de manera autónoma estrategias de auto motivación en la solución de un problema/situación
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: aprox.90 minutos</i></p> <p>La actividad requiere de preparación antes de su aplicación. Se necesita una tela de araña entre dos árboles con un agujero en la red para cada persona del grupo. Los agujeros deberán ser de varios tipos y alturas. Hacer dos grupos que competirán entre sí. Cada grupo tendrá que pasar a todos sus miembros a través de la red sin tocarla. Si alguien toca la red, deberán reemplazar al jugador.</p>
Enlaces/ material	<p>Cuerda de nailon, 2 árboles</p>

Método	Empleos que incluyen a diferentes culturas
Objetivos	<p>Los participantes tomarán conciencia de las diferencias y malentendidos que el origen cultural puede causar.</p>

Unidad/resultado de aprendizaje	Unidad 3/ resultado de aprendizaje: Desarrollar e implementar ideas creativas para asegurar la preparación/lanzamiento de iniciativas de emprendimiento.
Descripción	<p><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 1,5 h</i></p> <p>Los participantes trabajan en grupos de cuatro a cinco personas. Se enfrentan al siguiente problema: "Vas a emplear a alguna persona con un origen cultural diferente. Reflexiona y escribe todas las dificultades que pienses que puedan aparecer. Intenta desarrollar un plan que minimice el riesgo de no entendimiento cultural y que facilite el proceso de adaptación".</p> <p>Considera lo siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tiempo de trabajo; vacaciones públicas y religiosas. 2. Código de vestimenta 3. La manera de dirigirse a la gente 4. Competencia lingüística 5. Cocina y comidas 6. Actitud con respecto al tiempo, puntualidad. 7. Competencia en TICs 8. Relación contratador – empleado 9. Formación potencial 10. Conciliación laboral y personal, entretenimiento, primas y esquema de incentivos <p>Reflexionar acerca de algunas áreas que puedan presentar problemas e intentar prevenir tales problemas tomando medidas apropiadas. Presentar las soluciones al grupo.</p>
Enlaces/ material	Hojas de papel o documento Word

Método	La carrera
---------------	-------------------

Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Definir estrategias • Adaptar las estrategias para que coincidan con el entorno • Identificar actitudes al respecto de la asunción de riesgos
Unidad/resultado de aprendizaje	<p>Unidad 3/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Desarrollar e implementar ideas creativas para asegurar la preparación/lanzamiento de iniciativas de emprendimiento</p>
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 1,5 h</i></p> <p>Los alumnos se dividen en subgrupos de 3 o 4. Se organiza una carrera de coches entre los subgrupos: estará representada por un recorrido de 23 puntos en un papel de papelógrafo. Gana el grupo que llegue primero a meta. Cada subgrupo cogerá una carta de cuatro pilas con diez cartas que representan diferentes estrategias: 1ª pila: 5 cartas "+1" y 5 cartas "+2" 2ª pila: 6 cartas "+3" y 4 cartas "-1" 3ª pila: 4 cartas "+6" y 6 cartas "-1" 4ª pila: 1 carta "+18" y 9 cartas "-1" (Los alumnos conocen la composición de las pilas, que se barajan después de cada elección)</p> <p>Se pueden organizar varias carreras. El juego tiene lugar sin la intervención del entrenador: tiene que verificar las estrategias que se utilizan, ver si hay cambios o no para después tener datos para la explicación final.</p>
Enlaces/ material	<p>40 cartas: 1x "+18", 4x "+6", 6x "+3", 5x "+2", 5x "+1", 19x "-1"</p> <p>Papel de papelógrafo</p>

Método	La matriz del paso del tiempo
Objetivos	Evaluar el trabajo realizado durante las sesiones de trabajo
Unidad/resultado de aprendizaje	<p>Unidad 3/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Desarrollar e implementar ideas creativas para asegurar la preparación/lanzamiento de iniciativas de emprendimiento</p>
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: medio día</i></p> <p>Hay una matriz dividida en cuatro columnas: 1935 – 1975 – 2016 y futuro para grupos con adultos. Para grupos con jóvenes, se pueden utilizar 1985 – 2005, 2016 y futuro. Los subgrupos tienen que describir cómo eran y cómo serán la escritura, el teléfono, el consumo de música y el trabajo.</p> <p>Después del análisis de la matriz del paso del tiempo, habrá una lista con los retos que demanda la nueva situación. Esos retos nos hacen descubrir que estamos dentro de un nuevo paradigma y la principal pregunta que se debe responder es qué actitudes/habilidades deben desarrollarse para adaptarse a este nuevo paradigma al que llamaremos el espíritu emprendedor. Al final, se elabora una lista de competencias, contenidos y habilidades que caracterizan al espíritu emprendedor.</p>
Enlaces/ material	Papel y bolígrafos (si conviene, ordenadores y acceso a internet)

Método	Experiencias personales de fracaso
Objetivos	Identificar experiencias personales de fracaso y las lecciones aprendidas
Unidad/ resultado de aprendizaje	<p>Unidad 3/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Aprender de errores y fallos identificando itinerarios alternativos que puedan ser usados para solventar un problema/situación</p>
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 30-90 minutos</i></p> <p>Crear grupos de tres o cuatro personas. Cada persona cuenta una historia corta sobre un "fracaso": retos a los que no se podía llegar; visiones y sueños que no se convertirían; relaciones que acabaron; planes de negocio que fallaron.. Contestar a las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál fue la peor parte de la experiencia? • ¿Cuál fue la mejor parte de la experiencia? • ¿Qué he aprendido de cara al futuro? <p>Reflexionar sobre las lecciones aprendidas primero en grupos pequeños y después todos en el grupo general. Presentar el siguiente modelo de éxito "Cómo ser grande" (fuente desconocida en Internet). Ser grande también requiere seguir estos pasos... el primero es maravilloso, parece como si todo fuera posible. Ya el segundo es un poco desmotivador, en el tercero no se está seguro de nada, en el cuarto se pierde el resto de la propia autoconfianza, en el quinto se está a punto de abandonar.. pero el más importante es el sexto. ¡Eres capaz de seguir adelante!. No hay éxito sin los pasos intermedios.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Excitación: empezar, vivir la fantasía 2. Comprensión: perderse, avergonzarse, sentir que no se es tan bueno como se pensaba 3. Fatiga: cansarse, mental y físicamente

	<p>4. Inseguridad: dudar de sí mismo, confianza dañada 5. Dejarlo: progreso más lento, no encontrarse bien, evitarlo 6. Seguir adelante: el fracaso es el inicio (de la grandeza), no el final</p> <p>Reflexionar sobre los pasos y compararlos con las propias historias de éxito y fracaso. ¿Dónde renunciaste? Para el futuro: ¿Cuál es el siguiente paso que harás?</p>
Enlaces/ material	

Método	Liendo de modelo de negocio
Objetivos	Sentirse inspirado para planificar tu aventura de negocio creativamente pero sin olvidar ninguno de los puntos principales. Aprender a ver de una manera simple las conexiones entre las diferentes fases y elementos de un proyecto.
Unidad/resultado de aprendizaje	El liendo de modelo de negocio es una visión de conjunto que se recoge en una página que recoge tanto lo que haces (o quieres hacer) y cómo lo estás haciendo. Se utilizan conversaciones estructuradas sobre gestión y estrategia a la vez que se ordenan las actividades y retos cruciales de tu iniciativa y se visualiza cómo se relacionan entre ellas. Este formato visual, introducido primeramente por Osterwalder y Pigneur, es útil tanto para organizaciones y negocios nuevos como para los ya establecidos. Estos pueden desarrollar nuevas iniciativas e identificar oportunidades a la vez que ganan eficiencia trazando potenciales tratos de negocio y alineando de otra manera actividades previas. Los nuevos proyectos pueden utilizarlos para planificar y diseñar cómo llevar a la realidad sus planes.
Descripción	Liendo de modelo de negocio

	<p>https://www.youtube.com/watch?v=OoshJr_cEgY</p> <p>http://www.businessmodelcompetition.com/business-model-canvas.html http://www.businessmodelcompetition.com/business-model-canvas.html</p> <p>http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc</p> <p>http://plataformac.com/</p> <p>http://camaleones.org/</p> <p>Simon Sinek 'Great leaders inspire action'</p> <p>http://www.ted.com/talk/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action?language=es</p>
--	---

Método	Plan de acción individual
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> Definir objetivos SMART y acciones para conseguir esos objetivos Entender la importancia de redactar planes de acción adaptados
Unidad/resultad o de aprendizaje	<p>Unidad 3/ resultado de aprendizaje:</p> <p>Aprender de errores y fallos identificando itinerarios alternativos que puedan ser usados para solventar un problema/situación</p>
Descripción	<p style="text-align: center;"><i>Tiempo estimado para el ejercicio/método: 45-60 min</i></p> <p>El grupo debate por qué es importante trazar planes de acción individuales y qué son los objetivos SMART. A cada participante se le asigna un plan de acción individual que puedan utilizar para desarrollarse de manera personal y profesional. Cada plan de acción es diseñado para ser SMART: eSpecífico, Medible, Alcanzable, Realista y en Tiempo. Se le asigna tiempo a cada estudiante para completar los objetivos</p>

	SMART. El grupo entero debate cómo y cuándo deben ser revisados estos planes de acción así como diferentes métodos para su reflexión. Cada participante acordará con el formador un calendario donde se especifique cómo se van a revisar sus planes de acción. El plan de acción es un documento vivo y será revisado en sus puntos críticos para dar apoyo a los participantes.
Enlaces/ material	Planes de acción con objetivos SMART: e Specífico, M edible, A lcanzable, R ealista y en T iempo