**Contenido de la ficha de formación**

[Curso](#_heading=h.35rtsctmq0ax) formativo **1**

[Tarea 1](#_heading=h.30j0zll) **8**

[Tarea 2](#_heading=h.1fob9te) **11**

[Tarea 3](#_heading=h.l06hyj8c1hzi) **14**

[Consejos](#_heading=h.3znysh7) para el formador **18**

# Curso formativo

| **Título** | Soft skills |
| --- | --- |
| **Área** |

|  |  |
| --- | --- |
| Dibujo técnico y 3D |  |
| Gestión empresarial y emprendimiento |  |
| Gestión de redes sociales |  |
| Autoconciencia y autoeficacia, pensamiento crítico y mentalidad de crecimiento | X |

 |
| **Palabras clave (meta tag)** | soft skills, habilidades para la vida, comunicación, autonomía, fijación de objetivos, habilidades sociales |
| **Proporcionado por** | Nýheimar Knowledge Center (NKC) |
| **Idioma** | Español |
| **Descripción** | La investigación ha demostrado que los criterios de contratación del mercado laboral no se detienen en las competencias "duras" (los conocimientos especializados y la capacidad técnica). Los empleadores buscan a quienes tengan capacidad de liderazgo y habilidades de comunicación, lo que se basa en varias habilidades "blandas" clave (soft skills) (Dixon, et al, 2010; Vasanthakumari, 2019). Las habilidades duras y las blandas son complementarias, y es en la interacción entre ambas donde progresamos. En este curso formativo, nuestros puntos centrales son la autonomía, la fijación de objetivos y las habilidades sociales. Estos tres importantes temas se solaparán, ya que interactúan y se afectan mutuamente en la práctica.  |
| **Contenido organizado en 3 niveles** |
| **Módulo:** Soft skills**Objetivos del módulo:** 1. Los participantes ganan confianza en sí mismos, identifican y desarrollan sus puntos fuertes, aprenden y adquieren nuevas habilidades, y encuentran la confianza para empoderar a otros de la misma manera.2. Los participantes identifican lo que les motiva a la hora de fijar objetivos y aumentar su productividad (con la herramienta de objetivos SMART y el modelo IDEAL de resolución de problemas).3. Identificar algunas habilidades sociales cruciales y cuáles deben mejorar. Los participantes desarrollan sus habilidades de comunicación y creación de contactos.**Unidad 1: Autonomía****Sección 1.1: Definición**El concepto de autonomía tiene dos vertientes. Abarca tanto a) el proceso de obtener poder y libertad para seguir tus deseos o controlar lo que te sucede como b) el proceso de otorgar dicho poder o libertad a un grupo de personas (Cambridge University Press, s.f.).**Sección 1.2: Beneficios**Las condiciones alentadoras repercuten positivamente en la actitud (autoestima) y la capacidad (conocimientos y aptitudes) de los individuos. Las prácticas de autonomía impulsan el rendimiento organizativo. Además, la interdependencia de tareas refuerza el impacto de las prácticas de autonomía en los resultados de rendimiento. (Yin, et al, 2019; Shier, 2019). En otras palabras, ¡la autonomía te hará confiado, competente y más productivo!La autonomía se basa en tres pilares (basado en Shier, 2019):* **Capacidad:** El conocimiento y las habilidades para hacer cosas. La autonomía y la responsabilidad de pensar y actuar por uno mismo. Ser capaz de aprender rápidamente de la experiencia propia y ajena.
* **Mentalidad:** Alta autoestima y confianza en uno mismo. Sentirse capaz. Sentirse dispuesto a unir fuerzas con otras personas para lograr tu objetivo. Disposición y capacidad para defender tus derechos.
* **Contexto de apoyo**: Condiciones que favorecen tus capacidades. Formar parte de un equipo o una organización. Contar con el apoyo de cada autoridad determinada (profesor, jefe, padres). Tener oportunidades para fijar y alcanzar metas.

Un contexto motivador fomentará la autonomía y la mentalidad de las personas. La capacidad influye en su mentalidad positiva y la mejora, y viceversa.**Sección 1.3: ¿Cómo llegar hasta allí?**1. **Adquiere capacidad**. Conoce tu comunidad, sus necesidades e intereses. Conoce los distintos grupos sociales y sus necesidades e intereses. Amplía y utiliza tu red de contactos. Mantén la curiosidad y no temas hacer preguntas.
2. **Adquiere la mentalidad adecuada**. Reconoce tus propias capacidades y tu poder. Reconócete como defensor de los derechos humanos. Confía en tu instinto. Háblate a ti mismo en positivo. No tengas miedo de enfrentarte a los retos.
3. **Haz lo que puedas para mejorar tus condiciones**. Discute las expectativas con la autoridad correspondiente (profesor, jefe, padres). Pide autonomía en tus tareas y que se escuchen tus ideas. Forma grupos/equipos y establece el trabajo en equipo (si la autoridad no lo ha hecho).
4. **Fija objetivos razonables.** A la hora de fijar objetivos, debes tener en cuenta lo que quieres conseguir. Utiliza el modelo de objetivos SMART y luego comprométete con tu objetivo. Para una planificación de la acción y un establecimiento de objetivos más específicos, presta mucha atención a la siguiente unidad.

**Unidad 2: Fijación de objetivos****Sección 2.1: Definición**El término fijación de objetivos se explica por sí mismo. Se trata de fijarse un objetivo, o "el proceso de decidir lo que se quiere conseguir [...] durante un periodo determinado". (Cambridge University Press, s.f.).**Sección 2.2: Beneficios**Según la teoría de la fijación de objetivos, un estado de objetivos específico y convenientemente desafiante genera un alto rendimiento. El establecimiento de objetivos es una estrategia de éxito cuando se trata de aumentar la productividad y el rendimiento en diferentes entornos (McCarthy, 2018). Mantiene la vista en el premio y te mueve de forma constante hacia él.**Sección 2.3: ¿Cómo llegar hasta allí?*** **Uitiliza el modelo SMART** cuando fijes un objetivo. Mantén tu objetivo:
* **S**pecific (Específico)
* **M**easurable (Medible)
* **A**ttainable (Alcanzable)
* **R**elevant (Relevante)
* **T**ime based (Temporal)
1. **Específico**. Ejemplo: Quiero ser capaz de correr una maratón.
2. **Medible**. Ejemplo: Puedo correr por 45 minutos, 3 veces a la semana.
3. **Alcanzable.** Ejemplo: Estoy acostumbrado a correr, he hecho deporte durante muchos años.
4. **Relevante.** Ejemplo: Tiene sentido para mi hacer esto porque disfruto corriendo y necesito un reto.
5. **Temporal.** Ejemplo: Necesito estar listo para el día de la maratón, el 4 de abril.

**Unidad 3: Habilidades sociales****Sección 3.1: Definición**Las habilidades sociales pueden definirse como "un conjunto de capacidades aprendidas que permiten a un individuo interactuar de forma competente y adecuada en un contexto social determinado." (American Psychological Association, s.f.). En un contexto cultural occidental, las habilidades sociales que se identifican con más frecuencia incluyen la comunicación y las habilidades para entablar amistad, la resolución de conflictos, la capacidad para regular el comportamiento y los sentimientos propios, el manejo de situaciones y la asertividad (Ibid, s.f.).**Sección 3.1.1: Ejemplos de habilidades sociales**Las habilidades sociales son una amplia variedad de comportamientos que adoptamos cuando interactuamos con los demás. A algunos les resultan fáciles, pero a otros no. Como ocurre con otras habilidades, las habilidades sociales requieren práctica en un contexto adecuado. En la cultura occidental, algunas de las habilidades sociales más mencionadas son las siguientes:1. Asertividad
2. Comunicación
3. Empatía
4. Resolución de conflictos/problemas
5. Manejo de situaciones
6. Capacidad para regular tu comportamiento y tus sentimientos

**Sección 3.2: Beneficios**Tener buenas habilidades sociales tiene innumerables beneficios. Sin embargo, vamos a enumerar algunos puntos concretos.1. Mejora tu comunicación, y una buena comunicación es la clave del progreso.
2. Nutrir tus habilidades sociales mejora tu inteligencia emocional.
3. Hará que las personas de tu entorno se sientan escuchadas, facilitando así el trabajo en equipo.
4. Unas buenas habilidades sociales te convierten en un mejor líder.

También cabe mencionar que, según las investigaciones, los usuarios frecuentes de Internet experimentan un aumento de la depresión y la soledad, y una disminución de su círculo social. Según la investigación, las relaciones en línea (a través de juegos y redes sociales) y las habilidades sociales online no sustituyen a las amistades y relaciones significativas fuera de internet, en términos de apoyo social percibido. Las personas socialmente ansiosas utilizan la comunicación online para compensar la falta de relaciones en persona (Dupuis y Ramsey, 2011; O'Day y Heimberg, 2021).**Sección 3.3: ¿Cómo llegar hasta allí?****Sección 3.3.1: Comunicación**Hay muchas formas de mejorar la comunicación. Una de ellas es pensar en las habilidades de comunicación como una labor con dos caras, y cultivar ambas: las habilidades de indagación y las habilidades de persuasión. Alan Barker resume las habilidades de indagación en varios componentes: 1. Prestar atención a lo que se dice.
2. Tratar al interlocutor como a un igual.
3. Cultivar la soltura y el entusiasmo.
4. Formular preguntas cuidadosamente pensadas y formuladas.
5. Racionar la información.
6. Dar una respuesta positiva.

(Barker, 2010)Las habilidades de persuasión son más difíciles de resumir, pero he aquí algunos componentes clave:1. Apelar a la razón y a las emociones del público.
2. Encontrar el estilo adecuado en el lenguaje, los elementos visuales y otros tipos de comunicación no verbal (teniendo en cuenta quiénes son tus destinatarios, lo que ya saben, cuál es el escenario y el momento de la comunicación).
3. Identificar la idea central y ordenar las ideas de forma lógica.
4. Exponer las ideas.
5. Utilizar herramientas como el contacto visual eficaz y las metáforas.

(Barker, 2010)**Sección 3.3.2: Empatía**Para cultivar tus capacidades empáticas, debes tener en cuenta los sentimientos y emociones de los demás. Una buena idea es leer libros. Lee historias sobre personas, tanto reales como de ficción, ya que te darán una idea del estado de sentimientos y pensamientos del protagonista. Mira la explicación de Brené Browns sobre la empatía: <https://www.youtube.com/watch?v=1Evwgu369Jw>**Sección 3.3.3: Asertividad**La asertividad es un concepto que implica la claridad de tus principios e intereses, así como la capacidad de escuchar y responder a las necesidades de los demás. Define tus principios e intereses y mantente fiel a ellos. Con una comunicación asertiva, muestras respeto a todas las partes, no te defraudas a ti mismo ni a nadie. **Sección 3.3.4: Resolución de conflictos**Para resolver con éxito un conflicto, se necesita todo lo siguiente:1. Comunicación (escucha activa y expresión clara y respetuosa).
2. Empatía (considera REALMENTE las emociones de la otra parte).
3. Asertividad (mantente fiel a tus propias emociones y principios).

Una buena herramienta cuando surgen conflictos es el modelo IDEAL: 1. Identificar el problema,
2. definirlo,
3. explorar posibles soluciones,
4. actuar en consecuencia,
5. mirar atrás y aprender de este proceso.
 |
| **4 entradas de glosario** |
| **Soft skills.** También conocidas como habilidades blandas, son un tipo de habilidades que se obtienen a lo largo de la vida cotidiana, las experiencias personales y las reflexiones. Es una combinación de habilidades interpersonales y habilidades sociales, también llamadas habilidades para la vida.**Autonomía.** Adquirir poder y libertad para seguir tus deseos.**Fijación de objetivos.** Decidir y planificar lo que se quiere conseguir.**Habilidades sociales.** Conjunto de capacidades aprendidas que permiten a una persona interactuar de forma adecuada y satisfactoria con los demás. |
| **Bibliografía y referencias** |
| American Psychological Association. (N.d.) Social Skills. *APA Dictionary of Psychology* (online). <https://dictionary.apa.org/social-skills>. Barker,A. (2010). Improve your communication skills(2 nd end), London, PhiladelphiaCambridge University Press. (N.d.) Empowerment. *Cambridge Dictionary* (online). <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/empowerment>.Cambridge University Press. (N.d.) Goal setting. *Cambridge Dictionary* (online). <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/goal-setting>. Dixon, Jami; Belnap, Cody; Albrecht, Chad and Lee, Konrad. (2010). The Importance of Soft Skills. [*Corporate Finance Review*](https://www.proquest.com/pubidlinkhandler/sng/pubtitle/Corporate%2BFinance%2BReview/%24N/46775/OpenView/751644804/%24B/A34A421081BA45C9PQ/1;jsessionid=472057AFE2737C38B128739172108BEA.i-07461925b4ea6a318)*;* New York[Vol. 14, Iss. 6,](https://www.proquest.com/indexingvolumeissuelinkhandler/46775/Corporate%2BFinance%2BReview/02010Y05Y01%2423May%242fJun%2B2010%243b%2B%2BVol.%2B14%2B%24286%2429/14/6;jsessionid=472057AFE2737C38B128739172108BEA.i-07461925b4ea6a318) (May/Jun 2010): 35-38.Dupuis, E.C., & Ramsey, M.A. (2011). The Relation of Social Support to Depression in Massively Multiplayer Online Role-Playing Games. Journal of Applied Social Psychology, 41(10), 2479-2491.McCarthy, Paul. (2018). Goal setting. In A. Mugford, & J. G. Cremades (Eds.), *Sport, Exercise, and Performance Psychology: Theories and Applications*(1st Edition ed.). Routledge .O’Day, E. B., & Heimberg, R. G. (2021). Social media use, social anxiety, and loneliness: A systematic review. *Computers in Human Behavior Reports, 3*, 1-13. <https://doi.org/10.1016/j.chbr.2021.100070>Shier, H. (2019). "Empowerment" of Children and Adolescents: What is it, how does it occur, and what is the adult supporter's role? Finding answers in the experience of young people organising with CESESMA in Nicaragua.Steinberg, L.D. (2011). *Adolescence*. New York: McGraw-Hil.Vasanthakumari, S. (2019). Soft skills and its application in work place. World. Journal of Advanced Research and Reviews, 3(2), 066-072.Yin, Y., Wang, Y., and Lu, Y. (2019). Antecedents and outcomes of employee empowerment practices: A theoretical extension with empirical evidence. |
| **5 preguntas de elección múltiple para autoevaluación** |
| **Pregunta 1. ¿Cuáles son las características de las soft skills?**Opción a: Las soft skills se enseñan en la educación formal.Opción b: Las soft skills son las competencias que te hacen blando.Opción c: Las soft skills se aprenden en la vida cotidiana y en la interacción.Opción d: Todas son correctas.**Opción correcta: c****Pregunta 2. ¿Qué aporta la autonomía?**Opción a: Confianza.Opción b: Aumento de la productividad.Opción c: Libertad para elegir tu camino.Opción d: Todas son correctas.**Opción correcta: d****Pregunta 3. ¿Qué NO es un elemento del modelo SMART de fijación de objetivos?**Opción a: Elegir un objetivo concreto.Opción b: Elegir un objetivo arriesgado.Opción c: Elegir un objetivo medible.Opción d: Elegir un objetivo temporal.**Opción correcta: b****Pregunta 4. ¿Qué NO caracteriza a una buena comunicación?**Opción a: Exponer tus ideas.Opción b: Utilizar un lenguaje verbal y no verbal adecuado.Opción c: Escuchar activamente lo que se dice.Opción d: Hacer suposiciones. **Opción correcta: d****Pregunta 5. ¿Qué es el modelo IDEAL?**Opción a: Una herramienta de resolución de problemas.Opción b: Una base de datos de ideas.Opción c: Una herramienta para hacer la comunicación ideal.Opción d: Todas son correctas.**Opción correcta: a** |
| **Material relacionado** | Addressing the Soft Skills Crisis, by Mary Clarke |
| **Enlace de referencia** | <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/SHR-03-2016-0026/full/pdf?title=addressing-the-soft-skills-crisis>  |
| **Vídeo en formato YouTube (si lo hay)** | <https://www.youtube.com/watch?v=0FFLFcB9xfQ>  |

# Tarea 1

|  |  |
| --- | --- |
| **Título de la tarea** | Desarrollo de competencias, networking |
| 1. **Introducción: ¿De qué va todo esto?**
 |
| **Imagen de introducción** |
| **URL de Drive de la imagen** | <https://images.unsplash.com/photo-1545987796-200677ee1011?ixlib=rb-4.0.3&ixid=MnwxMjA3fDB8MHxwaG90by1wYWdlfHx8fGVufDB8fHx8&auto=format&fit=crop&w=1470&q=80>  |
| **Título de la imagen (incluyendo la información de derechos de autor)** | Fotografía de bajo ángulo de una estructura metálica |
| **¿Tienes permiso para utilizar esta imagen?** | **Sí**, “Unsplash es una fuente de imágenes de libre uso de Internet”. |
| **Texto de introducción** |
| Los usuarios de internet experimentan un aumento de la depresión y la soledad, y una disminución de su círculo social. Según las investigaciones, las relaciones en línea (a través de juegos y redes sociales) y las habilidades sociales online no sustituyen a las amistades y relaciones significativas fuera de internet, en términos de apoyo social percibido. Las personas socialmente ansiosas utilizan la comunicación online para compensar la falta de relaciones en persona (Dupuis y Ramsey, 2011; O'Day y Heimberg, 2021).Por lo tanto, es importante interactuar cara a cara con otros individuos, tanto con aquellos con los que se está familiarizado como con gente nueva. |
| 1. **Tarea: ¿Cuál es la actividad?**
 |
| **Imagen de la actividad** |
| **URL de Drive de la imagen** | <https://images.unsplash.com/photo-1515169067868-5387ec356754?ixlib=rb-4.0.3&ixid=MnwxMjA3fDB8MHxwaG90by1wYWdlfHx8fGVufDB8fHx8&auto=format&fit=crop&w=1470&q=80>  |
| **Título de la imagen (incluyendo la información de derechos de autor)** | Cinco personas de pie mientras hablan |
| **¿Tienes permiso para utilizar esta imagen?** | **Sí**, “Unsplash es una fuente de imágenes de libre uso de Internet”. |
| **Texto de la actividad** |
| En esta ocasión, tendrás que hacer networking activo con personas que no necesariamente conoces. El networking (creación de redes de contactos), como interacción cara a cara, es estupendo para romper el hielo y practicar tus habilidades sociales. |
| 1. **Proceso: ¿Qué voy a hacer?**
 |
| Para esta tarea, tendrás que:1. Visitar este enlace: <https://docs.google.com/document/d/1RxGqX8z_vRXOlGraCjx6ddPlcWAuf_Jb/edit> y elegir 5 preguntas que *tú* consideres prácticas y perspicaces.
2. Levántate y busca a alguien (preferiblemente a alguien que no conozcas demasiado bien) y pídele permiso para hacerle algunas preguntas. Si eres el primero en presentarte, espera a que los demás se presenten también.
3. Utiliza tus 5 preguntas como guía en tu conversación, pero recuerda responder si él/ella te pregunta algo a ti (utilizando las 5 preguntas elegidas por él/ella).
4. Mantén la curiosidad. Si de repente tienes más preguntas para esta persona, hazlas.
5. Cuando acabe la conversación, anota todas las respuestas que recuerdes haber recibido.
6. Dibuja un círculo alrededor de las respuestas con las que te sientas identificado. Subraya las respuestas que te parezcan intersantes.
7. Cuando todos hayan terminado de analizar sus respuestas, repite esta actividad tantas veces como el tiempo lo permita.
 |
| 1. **Resultados de aprendizaje: ¿Qué voy a aprender?**
 |
| **Conocimiento adquirido** | * Sabrás cómo iniciarte en el networking.
* Sabrás analizar tu compatibilidad y la de tu interlocutor.
 |
| **Habilidades adquiridas** | * Aumentarás tus habilidades de comunicación, escuchando activamente y respondiendo con claridad.
* Mejorarás tus habilidades de autoconocimiento.
* Mejorarás tus habilidades para detectar oportunidades.
 |
| **Actitudes adquiridas** | * Te sentirás capacitado al superar el miedo a mezclarte cara a cara con desconocidos.
* Sentirás que has ampliado tu red de contactos y, con ello, tus posibilidades.
 |
| 1. **Conclusión: ¿Qué me llevaré a casa?**
 |
| ¿Te ha resultado difícil relacionarte con gente que no conoces? Debes saber que no eres el único que tiene esa sensación. Se trata de una inquietud o ansiedad que puedes superar con la práctica. Ahora que ya sabes cómo relacionarte en la vida real y detectar cómo encajan tus ideas con las de otras personas, puedes pasar al siguiente nivel y formar equipo con alguien de tu red para hacer realidad una idea.También puedes explorar plataformas online en las que la gente se relaciona con fines profesionales, como por ejemplo Linkedin. |
| **6: Recursos: ¿Qué necesito?** |
| **Sitios web (URLs)** | Questions for “speed networking” |
| <https://docs.google.com/document/d/1RxGqX8z_vRXOlGraCjx6ddPlcWAuf_Jb/edit?usp=sharing&ouid=105436197310710841492&rtpof=true&sd=true>  |
| Online networking, for professional purposes |
| <https://www.linkedin.com/>  |
| **Videos (de YouTube)** | An Introverts Guide to Networking, TedTalk por Rick Turoczy  |
| <https://www.youtube.com/watch?v=Cj98mr_wUA0> (puedes empezar en el 04:20) |
| Networking for the Networking Averse, TedEd por Lisa Green Chau |
| <https://www.youtube.com/watch?v=garadDEgkwU>  |
| **Documentos** | Networking Analysis template |
| <https://docs.google.com/document/d/1fKIY54MWHXVj8u9Xv9I4l0Atxlpb8z2B/edit?usp=sharing&ouid=105436197310710841492&rtpof=true&sd=true>  |

# Tarea 2

|  |  |
| --- | --- |
| **Título de la tarea** | Fijar objetivos y hablar en público |
| 1. **Introducción: ¿De qué va todo esto?**
 |
| **Imagen de introducción** |
| **URL de Drive de la imagen** | <https://images.unsplash.com/photo-1544531586-fde5298cdd40?ixlib=rb-4.0.3&ixid=MnwxMjA3fDB8MHxwaG90by1wYWdlfHx8fGVufDB8fHx8&auto=format&fit=crop&w=1470&q=80>  |
| **Título de la imagen (incluyendo la información de derechos de autor)** | Hombre hablando frente a la multitud |
| **¿Tienes permiso para utilizar esta imagen?** | **Sí**, “Unsplash es una fuente de imágenes de libre uso de Internet”. |
| **Texto de introducción** |
| ¡Estás a punto de convertirte en el presidente del mundo! Escribir y pronunciar tu propio discurso electoral te permitirá desarrollar tu autonomía, la fijación de objetivos Y las habilidades sociales, todo de una sola vez. Superar tus miedos y pronunciar un discurso público sobre temas que te importan puede ser increíblemente fortalecedor. ¿Qué harías si fueras la persona más poderosa del mundo durante un año? ¿Cuáles son tus principios y objetivos en la vida (o cuáles quieres que sean)? ¿Cómo convencerás al público de que tu camino es EL CAMINO? |
| 1. **Tarea: ¿Cuál es la actividad?**
 |
| **Imagen de la actividad** |
| **URL de Drive de la imagen** | <https://images.unsplash.com/photo-1522881451255-f59ad836fdfb?ixlib=rb-4.0.3&ixid=MnwxMjA3fDB8MHxwaG90by1wYWdlfHx8fGVufDB8fHx8&auto=format&fit=crop&w=1572&q=80>  |
| **Título de la imagen (incluyendo la información de derechos de autor)** | Persona escribiendo en papel blanco |
| **¿Tienes permiso para utilizar esta imagen?** | **Sí**, “Unsplash es una fuente de imágenes de libre uso de Internet”. |
| **Texto de la actividad** |
| En esta tarea tendrás que mirar hacia dentro y plantearte qué objetivo elegirías como la persona política más poderosa del mundo. ¿Cuáles son tus pasiones, intereses y valores? ¿Cómo te gustaría cambiar el mundo?1. Tienes 5 minutos para apuntar una idea para cambiar el mundo que esté en consonancia con tus valores.
2. Dispones de 15 minutos para escribir un breve discurso sobre tus aspiraciones políticas (imaginarias); qué quieres hacer, cómo quieres hacerlo y por qué sería beneficioso para las personas que te escuchan. Puedes utilizar como guía la plantilla que figura en la sección de recursos (Election Speech Template).
3. Pronunciad vuestros breves discursos por turnos.
 |
| 1. **Proceso: ¿Qué voy a hacer?**
 |
| Después de elegir tu objetivo como presidente del mundo, lo expones en un discurso. Puedes abrir la Plantilla de discurso electoral (*Election Speech Template* en *Recursos*, aquí al lado). Allí te guiarán a lo largo del proceso. Deberás cumplir los siguientes requisitos en el texto de tu discurso:1. Crea una *fuerte introducción.*
2. Define tu objetivo político imaginario con el *modelo SMART.*
3. Ilustra las *ventajas* de tu plan.
4. Convence al público de *tus* cualidades y valores morales.
5. Terminar con una nota *asertiva* (no agresiva).

Pronuncia tu breve discurso delante del grupo. Como candidato/orador, intenta ser convincente, y como público, ¡recuerda aplaudir! |
| 1. **Resultados de aprendizaje: ¿Qué voy a aprender?**
 |
| **Conocimiento adquirido** | * Aprenderás a redactar un discurso público.
* Ampliarás tus conocimientos sobre técnicas y estrategias de comunicación.
* Aprenderás a definir objetivos SMART.
 |
| **Habilidades adquiridas** | * Mejorarás tu fijación de objetivos.
* Mejorarás tus habilidades sociales.
* Mejorarás el valor de tus ideas y creatividad.
 |
| **Actitudes adquiridas** | * Te sentirás empoderado tras vencer tu miedo a hablar en público.
* Adquirirás una mentalidad mejorada para fijar objetivos.
 |
| 1. **Conclusiones: ¿Qué me llevaré a casa?**
 |
| Escribir y pronunciar un discurso no es tarea fácil, así que si has llegado hasta aquí: ¡enhorabuena! Este proceso te enseña que para que un discurso tenga éxito es fundamental establecer objetivos claros y una ideología clara. Al escribir tu propio discurso, tendrás un documento que podrás revisitar y utilizar en otras circunstancias de hablar en público. Te darás cuenta de lo importantes que son las técnicas de comunicación a la hora de persuadir y presentar tus ideas y objetivos. Con un poco de suerte, te irás a casa con un sentimiento de empoderamiento, que viene con la superación de tus inseguridades y miedos que surgen al hablar en público. ¡No olvides explorar la sección de recursos para aprender más! |
| **6: Recursos: ¿Qué necesito?** |
| **Sitios web (URLs)** | Speech Writing 101 |
| <https://pac.org/content/speechwriting-101-writing-effective-speech>  |
| The Role of Body Language in Communication |
| <https://www.mcislanguages.com/the-role-of-body-language-in-communication/>  |
| SMART Goals |
| <https://www.mindtools.com/pages/article/smart-goals.htm>  |
| **Videos (de YouTube)** | Confidence and Public Speaking |
| <https://www.youtube.com/watch?v=tShavGuo0_E>  |
| **Documentos** | Election Speech Template |
| <https://docs.google.com/document/d/1SWulE-O8BvQdlmDO9RmEQt85ewktUaOA/edit?usp=sharing&ouid=105436197310710841492&rtpof=true&sd=true>  |

# Tarea 3

|  |  |
| --- | --- |
| **Título de la tarea** | Resolver un conflicto/problema como un equipo |
| 1. **Introducción: ¿De qué va todo esto?**
 |
| **Imagen de introducción** |
| **URL de Drive de la imagen** | <https://images.unsplash.com/photo-1600880292089-90a7e086ee0c?ixlib=rb-4.0.3&ixid=MnwxMjA3fDB8MHxwaG90by1wYWdlfHx8fGVufDB8fHx8&auto=format&fit=crop&w=687&q=80>  |
| **Título de la imagen (incluyendo la información de derechos de autor)** | Sin título |
| **¿Tienes permiso para utilizar esta imagen?** | **Sí**, “Unsplash es una fuente de imágenes de libre uso de Internet”. |
| **Texto de introducción** |
| El término *problema* suele tener una connotación negativa, una molestia o un quebradero de cabeza. Un mundo utópico estaría libre de problemas y conflictos... ¿o no? Los problemas y los conflictos son una parte inevitable y natural de la interacción humana, y pueden ser grandes oportunidades para replantearse las cosas, pensar de forma innovadora y comprender mejor diversos asuntos. Superar un problema/conflicto es una oportunidad para crecer. ¡Resolvamos algunas complicaciones con herramientas de calidad y hagámonos más sabios a cada paso! |
| 1. **Tarea: ¿Cuál es la actividad?**
 |
| **Imagen de la actividad** |
| **URL de Drive de la imagen** | <https://images.unsplash.com/photo-1587093336587-eeca6cb17cf2?ixlib=rb-4.0.3&ixid=MnwxMjA3fDB8MHxwaG90by1wYWdlfHx8fGVufDB8fHx8&auto=format&fit=crop&w=764&q=80>  |
| **Título de la imagen (incluyendo la información de derechos de autor)** | Cubo de rubik de 3x3 |
| **¿Tienes permiso para utilizar esta imagen?** | **Sí**, “Unsplash es una fuente de imágenes de libre uso de Internet”. |
| **Texto de la actividad** |
| Esta tarea te invita a agudizar tus habilidades para resolver problemas. Al avanzar hacia un objetivo determinado, es muy probable que te encuentres con algún tipo de obstáculo en el camino. En esta actividad se te darán varios problemas/conflictos para que los resuelvas de forma decidida (pero respetuosa). Cuando todos los grupos/parejas hayan seleccionado algunas soluciones a estos problemas, se elige un portavoz para cada grupo/pareja, que presenta sus soluciones al resto del grupo y al profesor. |
| 1. **Proceso: ¿Qué voy a hacer?**
 |
| Se os dividirá en grupos de 2-3 participantes. Se os dará varios problemas/conflictos para que resolváis juntos y utilicéis el modelo IDEAL como herramienta de ayuda. Dado que el problema es hipotético, es posible que tengáis que enumerar más de una sugerencia para cada paso del modelo IDEAL. Encontrarás una breve guía del modelo IDEAL en *Recursos* (The IDEAL model). Recuerda que, al resolver un conflicto en equipo, pueden surgir otros conflictos en los que no os pongáis de acuerdo sobre la solución. Es una parte normal del proceso y una gran oportunidad para seguir practicando. Los conflictos/problemas planteados:1. Tu equipo posee y gestiona conjuntamente una galería de arte. Una persona rica iba a comprar tu obra más cara como regalo de bodas. Esta costosa obra de arte fue robada anoche. La boda es mañana.
2. Sois los jefes de una nueva empresa de programación. Uno de sus empleados es sordo y le cuesta seguir los debates en las reuniones.
3. Estás trabajando en la recepción de un hotel y has oído rumores de que la empresa necesita reducir costes y que, por lo tanto, te van a despedir.
4. Produces y vendes ropa de lana en tres tiendas diferentes. De repente, las ventas caen drásticamente en una de las tiendas (no en las otras).

Escribe tu solución IDEAL. Elige un portavoz para la pareja/grupo, que comunicará al resto del grupo vuestras ideas. Tiempo de la actividad: 40 minutos |
| 1. **Resultados de aprendizaje: ¿Qué voy a aprender?**
 |
| **Conocimiento adquirido** | * Aprenderás a resolver sistemáticamente un problema con el modelo IDEAL.
* Aumentarás tus conocimientos sobre la resolución de conflictos/problemas.
* Te pondrás en otros zapatos y ampliarás tu forma de pensar.
 |
| **Habilidades adquiridas** | * Mejorarás tus habilidades de fijación de objetivos y comunicación.
* Mejorarás tu iniciativa.
* Mejorarás tu valoración de las ideas y tu creatividad, así como tu capacidad para escuchar activamente las ideas de los demás.
 |
| **Actitudes adquiridas** | * Potenciarás tu espíritu mediador.
* Adquirirás una mejor mentalidad social y solucionista.
* Potenciarás tu empatía al considerar la posición de las personas en cada caso.
 |
| 1. **Conclusión: ¿Qué me llevaré a casa?**
 |
| Resolver un problema/conflicto nunca es tarea fácil, ¡aunque los veamos como oportunidades disfrazadas!Al resolver estos problemas junto con un equipo, habrás recibido una valiosa lección sobre resolución de problemas y conflictos. Te habrás dado cuenta de que los problemas están ahí para que los resolvamos y, si te lo propones, puedes hacerlo. Además, has trabajado estos casos en equipo, lo que en sí mismo es un gran ejercicio de comunicación.¡No dudes en explorar la sección de recursos para obtener más información! |
| **6: Recursos: ¿Qué necesito?** |
| **Sitios web (URLs)** | More Problem Solving Qualities |
| <https://www.mindtools.com/pages/article/newTMC_00.htm>  |
| 27 Conflict Resolution Skills |
| <https://blog.hubspot.com/service/conflict-resolution-skills>  |
| IDEAL Problem Solving |
| <https://transportfutures.institute/key-problem-solving-skills/>  |
| **Videos (de YouTube)** | Deeper insight into the IDEAL model, through Ryan Frank’s lecture on the problem solving model |
| <https://www.youtube.com/watch?v=JQ4iRWImAjY>  |
| Conflict Resolution, by *Thats Easy Learning* |
| <https://www.youtube.com/watch?v=KY5TWVz5ZDU>  |
| **Documentos** | The IDEAL model |
| <https://docs.google.com/document/d/1ehZeX-lxDTA8hBDPoK63gvebyIT49qcE/edit?usp=sharing&ouid=105436197310710841492&rtpof=true&sd=true>  |

# Consejos para el formador

|  |
| --- |
| En esta formación, los alumnos tendrán que socializar de distintas formas, mediante charlas informales de networking, ejercicios de oratoria y trabajo en equipo, adaptando su mentalidad para que sean capaces de realizar las tareas propuestas. Lo más importante es que se esfuercen al máximo por participar, que se atrevan a ir a por todas y aprendan de lo que les deparen las actividades.**Tarea 1**: en esta tarea, se reforzarán las habilidades sociales de los alumnos y su autoconocimiento en lo que se refiere a valores y objetivos en la vida. Al tratarse de un trabajo de networking activo, cara a cara, su red social se verá ampliada. **Tarea 2**: en esta tarea se propone una plantilla para un discurso electoral, pero no es obligatorio seguirla. Esta actividad puede resultar estresante para los alumnos que tengan ansiedad social.**Tarea 3**: en esta tarea se propone el uso del modelo IDEAL, que es obligatorio seguir. La gestión del tiempo es importante en este ejercicio de trabajo en equipo y resolución de problemas, ya que puede alargarse más del tiempo asignado. |