INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN LUCAS
TALLER N°. 18
BIENESTAR ESTUDIANTIL
PROYECTO DE VIDA - ANSAR 2020
Octubre de 2020

PROYECTO DE VIDA

Quédate en casa

ORIENTACIONES PARA CONTINUAR FORTALECIENDO TU PROYECTO DE VIDA.
Habilidad General: DETERMINACIÓN
Habilidad Específica: CONMIGO MISMO(A)

GRADOS: 11.

¿LA RUTA DE MI FUTURO?

(Fortalezco mi superación personal.)

ACTIVIDAD 1:

- ✓ Imagina un viaje que inicia en el momento actual y termina en el tiempo futuro, y de acuerdo al mismo, debes recortar todas las cosas que te gustaría ir encontrando en el camino.
- ✓ Ahora ubícate en el lugar preferido de la casa donde vives.
- ✓ Pega la palabra, frase o figura que mejor describa el momento actual para que armes un afiche o cartelera.
- ✓ Luego pega el resto de las figuras recortadas haciendo un camino o ruta de viaje con sus distintas etapas.
- ✓ Describe tu ruta de viaje

  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____

- ✓ Comenta la experiencia vivida

  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____
  _____

ANSAR

INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN LUCAS
TALLER N°. 18
BIENESTAR ESTUDIANTIL
PROYECTO DE VIDA - ANSAR 2020
Octubre de 2020

PROYECTO DE VIDA

ACTIVIDAD 2:

MI INCLINACIÓN VOCACIONAL	
En la columna de la izquierda escriba 5 Carreras u Ocupaciones en las que quisieras dedicarte o te gustaría estudiar y en la columna de la derecha las que no estudiarías o no te gustaría estudiar; ni tampoco trabajar en ellas.	
LA QUE MÁS ME GUSTA	LA QUE MENOS ME GUSTA
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5

ANSAR

INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN LUCAS
TALLER N°. 18
BIENESTAR ESTUDIANTIL
PROYECTO DE VIDA - ANSAR 2020
Octubre de 2020

PROYECTO DE VIDA

ACTIVIDAD 3:

Mi proyecto de vida.

¿ Quién soy?

¿Quién quiero llegar a ser?

¿Qué espero de la vida?

Describe tus autoconceptos, ideas o argumentos.

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN LUCAS
TALLER N°. 18
BIENESTAR ESTUDIANTIL
PROYECTO DE VIDA - ANSAR 2020
Octubre de 2020

PROYECTO DE VIDA

Quédate en casa

HÁBITO: 4	**PENSAR EN GANAR – GANAR**
PREGUNTA	¡Todos tenemos las mismas oportunidades!
OBJETIVO DE APRENDIZAJE	Identificar acciones o comportamientos que favorezcan el paradigma ganar/ganar y su influencia en la convivencia escolar
TIPO DE ACTIVIDAD	Individual
FUENTE	Los 7 hábitos de los adolescentes altamente efectivos. Sean Covey.1998
TIEMPO DE LA ACTIVIDAD	1 hora
CONCEPTOS, DEFINICIONES	Pensar ganar/ganar es el fundamento para llevarse bien con los demás en forma efectiva y duradera. El cuarto hábito es el del beneficio mutuo. Porque pensar en ganar/ganar es creer que no solo yo puedo ganar, sino que todos podemos.

INTRODUCCIÓN

El hábito 4 trata fundamentalmente de los PRINCIPIOS DEL LIDERAZGO INTERPERSONAL.

GANAR/GANAR es uno de los 6 paradigmas de la interacción humana.

¿Qué significa esto? Que en toda relación interpersonal, sea en el ámbito que sea, nos movemos en alguno de estos 6 estilos de "negociación":

- Ganar/Ganar(G/G)
- Ganar/Perder(G/P)
- Perder/Ganar(P/G)
- Perder/Perder(P/P)
- Ganar(G)
- No hay trato(NHT)

INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN LUCAS
TALLER N°. 18
BIENESTAR ESTUDIANTIL
PROYECTO DE VIDA - ANSAR 2020
Octubre de 2020

PROYECTO DE VIDA

1. **YO GANO / TÚ GANAS(G/G):**

En este paradigma se busca el beneficio mutuo para todas las partes. La interacción se basa en la COOPERACIÓN, en la SINERGIA y en la creencia de que el éxito de todos es mejor que el tuyo o el mío. Eselmétodomásviableparamantenerrelacionespositivasysanasconlaspersonasconquienes nos relacionamos.

2. **YO GANO / TÚ PIERDES(G/P):**

Es un enfoque de liderazgo autoritario donde el poder y la imposición son pilares.

Es el paradigma que traemos inculcado habitualmente desde nuestra infancia, tanto en la familia, colegio, grupo de iguales, deporte, etc. Está basado en términos comparativos y competitivos.

3. **YO PIERDO / TÚ GANAS(P/G):**

Es un estilo de relación que aparece habitualmente en personas con deseos de agradar o apaciguar. Se basa en la aceptación y también en la cesión o renuncia. Respecto al liderazgo de este paradigma, hablaríamos de un estilo permisivo e indulgente.

Utilizar demasiado este estilo de relación conlleva el riesgo de acumulación de ira, resentimientos y, como consecuencia, enfermedades psicosomáticas.

4. **YO PIERDO / TÚ PIERDES(P/P):**

Consiste en desear que la otra parte pierda, aunque tú también lo hagas en el proceso. Es un paradigma basado en la venganza. Es la filosofía del conflicto, de la guerra. También se da en personas muy dependientes, sin dirección interior. Personas que se sienten desdichadas y piensan que todo el mundo se siente igual. Se consuelan y conforman con su status o situación porque creen que los demás también están igual de mal.

5. **YO GANO(G):**

Las personas que se mueven en este estilo de interacción realmente no les importa si la otra parte gana o pierde, sólo piensan en conseguir aquello que quieren.

6. **NO HAY TRATO(NHT):**

El sexto paradigma proporciona libertad emocional a todas las partes interrelacionadas puesto que si no se consigue un acuerdo beneficioso para todos (GANAR / GANAR), simplemente "NO HAY TRATO". Se cultivan mejores relaciones no haciendo acuerdos injustos para alguna de las partes y garantizar que de llegar a un acuerdo éste será positivo para las partes.

Estos paradigmas no son puros, es decir, probablemente podemos movernos alternativamente entre uno u otro en función de la relación de que se trate.

Y a veces, conscientemente, elijas uno que a corto plazo pueda no beneficiarte pero que a la larga sí.

INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN LUCAS
TALLER N°. 18
BIENESTAR ESTUDIANTIL
PROYECTO DE VIDA - ANSAR 2020
Octubre de 2020

PROYECTO DE VIDA

ACTIVIDAD
1. Realizar una breve explicación de los paradigmas de negociación(Introducción) **2.** Realiza lectura de la fábula "La Rana y El Escorpión" **3.** Identificar en la fábula los diferentes paradigmas (G/G, G/P, P/G,P/P) **4.** Describir situaciones de la vida diaria en las que se aplique cada uno de los paradigmas (cuadro 1).
EVALUACION **1.** Participación en cada una de las actividades **2.** Cuadro con situaciones que evidencien cada uno de los paradigmas

FABULA LA RANA Y EL ESCORPIÓN

Una rana y un escorpión se encuentran a un lado de un río. El escorpión sobrevivía a duras penas y sabía que en el otro lado del río había abundante comida.

- *Rana, tú podrías ayudarme a pasar el río, podría subirme a tu espalda y así no me ahogaría*
- *Ni pensarlo, me picarías y me moriría*
- *Rana, no tengo ningún interés en hacerlo. Te necesito. Y, además, cuando cruce el río podría cazar para ti también y así viviríamos juntos y felices.*

Finalmente (tras arduas negociaciones de cuánto y cómo cazaría para ella el escorpión) la rana accedió a cruzarle el río. Cuando estaban ya tocando la otra orilla la rana sintió un ligero picotazo en su espalda

- *¿No me habrás picado verdad? Sabía que esto podría pasarme, no debí fiarme de ti.*
- *Lo siento, es mi naturaleza. A fin de cuentas, ya no te necesitaba y tengo mucha hambre; eres un manjar muy suculento.*

INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN LUCAS
TALLER N°. 18
BIENESTAR ESTUDIANTIL
PROYECTO DE VIDA - ANSAR 2020
Octubre de 2020

PROYECTO DE VIDA

Cuadro para explicar los paradigmas.

PARADIGMA	SITUACIONES
Ganar/Ganar (G/G)	
Ganar/Perder (G/P)	
Perder/Ganar (P/G)	
Perder/Perder (P/P)	
Ganar (G)	
No hay trato (NHT)	

Lider en MI

INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN LUCAS
TALLER N°. 18
BIENESTAR ESTUDIANTIL
PROYECTO DE VIDA - ANSAR 2020
Octubre de 2020

PROYECTO DE VIDA

Cuadro para identificar paradigmas en la fábula.

PARADIGMA	SITUACIONES
Ganar/Ganar (G/G)	
Ganar/Perder (G/P)	
Perder/Ganar (P/G)	
Perder/Perder (P/P)	
Ganar (G)	
No hay trato (NHT)	

Lider en MI

INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN LUCAS
TALLER N°. 18
BIENESTAR ESTUDIANTIL
PROYECTO DE VIDA - ANSAR 2020
Octubre de 2020

BANCO EMOCIONAL

Escuela empresarial de educación

____de_____ 20_____

Páguese a_____

Depósito de_____

Motivo_____

Firma_____

EVALUACIÓN
Para reflexión personal: **1.** ¿Cómo son las relaciones que estás creando en tu vida? **2.** ¿Cuál es tu ganancia y cuál es la ganancia de los otros? **3.** ¿ En familia cómo practican el Habito 4?