

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



Quédate en casa

ORIENTACIONES PARA CONTINUAR FORTALECIENDO TU PROYECTO DE VIDA.

Habilidad General: TOMA DE DECISIONES Habilidad Específica: AUTOCONOCIMIENTO

GRADOS: 8°.

# "DECISIONES FÁCILES Y DIFÍCILES"

(Tomar responsablemente mis decisiones.)

### **ACTIVIDAD 1:**

A lo largo del día tomamos muchas decisiones, por ejemplo cuando elijo que ropa me pongo hoy, qué libros me llevo a clases, ¿voy a ir a jugar esta tarde después de hacer las tareas?, etc. En este momento piensa en las decisiones que tomas habitualmente a lo largo del día, y anótalas:

Algunas decisiones son fáciles de tomar y otras son difíciles, dependiendo de las circunstancias de cada persona, p. Ej. Elegir entre un chicle de menta o fresa no entraña dificultad, pero decirle a una amiga o un amigo que no voy a su casa como habíamos quedado, puede ser más complicado, porque a lo mejor se enfada conmigo. Es decir, que al tomar decisiones hay que tener en cuenta las consecuencias de lo que elegimos.



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



#### **ACTIVIDAD 2:**

TUS DECISIONES FÁCILES	TUS DECISIONES DIFÍCILES

## Para tomar bien una decisión, existen seis pasos fundamentales:

- Paso 1: Defino el problema o la decisión que debo tomar.
- **Paso 2:** Busco información: ¿Qué necesito saber antes de tomar una decisión?. Debo conocer todas las opiniones, etc.
- **Paso 3:** Identifico alternativas: ¿Cuántos caminos puedo tomar?, ¿Cuántas soluciones diferentes existen?.
- **Paso 4:** Pienso en las consecuencias y resultados: Tengo que pensar si la alternativa escogida es buena o mala, si me afecta a mí sólo o a mis amistades, a la familia, etc.
- **Paso 5:** Escojo la alternativa con mejores resultados y menos consecuencias negativas.
- **Paso 6:** Analizo la decisión tomada: ¿Estoy contento con ella?, ¿Qué he aprendido?.



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

Octubre de 2020



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



#### 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

#### **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



Cuadro para explicar los paradigmas.

PARADIGMA	SITUACIONES
Ganar/Ga nar (G/G)	
Ganar/Per der (G/P)	
Perder/Ga nar (P/G)	
Perder/Per der (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



### Cuadro para identificar paradigmas en la fábula.

PARADIGMA	SITUACIONES
Ganar/Ga nar (G/G)	
Ganar/Per der (G/P)	
Perder/Ga nar (P/G)	
Perder/Per der (P/P)	
Ganar (G)	
No hay trato (NHT)	



# INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN LUCAS TALLER N°. 18 BIENESTAR ESTUDIANTIL



	DIENESTAR ESTODIANTE		
CIENCIA SAME	PROYECTO DE VIDA - ANSAR 2020		
	Octubre de 2020		

BANCO EMOCIONAL			
	Escuela empresarial de educación	de	20
Páguese a			
Depósito de			
Motivo			
Firma		_	
		5 90123	

### 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?

