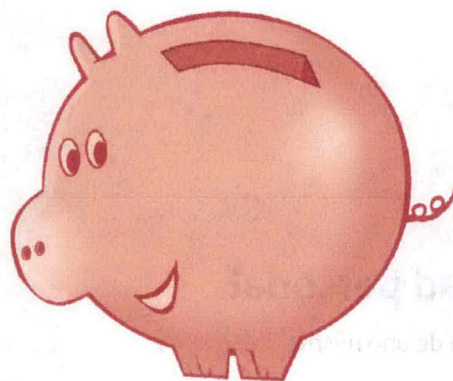




Manual para el Facilitador
Programa de Educación Financiera
para Niñas y Niños





Manual para el Facilitador
Programa de Educación Financiera
para Niñas y Niños

The logo consists of a blue square on the left containing the coat of arms of Chile. To its right is a red square containing the text "FOSIS" in white, followed by "Ministerio de Desarrollo Social y Familia" in smaller white text. Below the red square, the text "Gobierno de Chile" is written in white.

programa
**EDUCACIÓN
FINANCIERA**

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Presentación.	7
Introducción.	8
Objetivo del manual.	8
Estructura del manual.	9
Principios y prácticas fundamentales.	10
Capítulo 1: Desarrollo personal.	16
Módulo 1: Efectividad personal.	20
Tema 1: Autoconocimiento y gestión de uno mismo.	22
Tema 2: Gestión del desarrollo personal.	31
Tema 3: Confianza y seguridad.	36
Módulo 2: Comunicación.	42
Tema 1: Expresarse con claridad.	44
Tema 2: Comunicar con lenguaje no verbal.	50
Tema 3: Ser asertivo.	56
Módulo 3: Trabajo en equipo.	62
Tema 1: Identificar objetivos y coordinarse con otros.	65
Tema 2: Colaborar y generar confianza en el equipo.	74
Tema 3: Resolver problemas en equipo.	85
Módulo 4: Resolución de problemas.	93
Tema 1: Identificación de problemas.	96
Tema 2: Aplicar alternativas de solución.	102
Tema 3: Resolución de problemas.	109

Capítulo 2: Educación financiera.	120
Módulo 1: Emprendimiento.	124
Tema 1: Lluvia de ideas.	129
Tema 2: Establecer objetivos.	138
Tema 3: Buscar, organizar y analizar información.	146
Tema 4: Desarrollar y gestionar proyectos.	152
Módulo 2: Planificación.	162
Tema 1: El dinero.	165
Tema 2: Planificación financiera para el futuro.	169
Tema 3: Establecer metas.	176
Tema 4: Entender el presupuesto.	186
Tema 5: Crear un presupuesto.	196
Módulo 3: Ahorro.	202
Tema 1: La escasez, mis necesidades y mis deseos.	205
Tema 2: ¿En qué gasto mi dinero?	213
Tema 3: La importancia de ahorrar.	221
Tema 4: Consumo inteligente.	234
Anexos para el facilitador.	240
Bibliografía	250

PRESENTACIÓN

En el marco de la misión institucional del FOSIS, “Contribuir a la superación de la pobreza y la vulnerabilidad social de personas, familias y comunidades”, el programa de Educación Financiera para niñas y niños (EFNN), tiene como eje de intervención formar a niños y niñas sexto y séptimo año de establecimiento educacionales con una Índice de Vulnerabilidad Escolar (IVE) superior al 60%, en habilidades y conocimientos que permitan una adecuada relación con el dinero.

El FOSIS define la Educación Financiera como: ***“El proceso de formación de capacidades que permite a las personas, familias y comunidades, en condición de vulnerabilidad, tomar decisiones informadas que favorezcan su bienestar económico y financiero de acuerdo a la realidad y el territorio en la que se encuentran insertos.”***

El bajo nivel de conocimiento en temas financieros de las familias en situación de pobreza y/o vulnerabilidad, impide un adecuado manejo del presupuesto familiar y potencia el sobreendeudamiento de este segmento de la población. Esta situación expone a los niños y niñas a convivir con prácticas financieras inadecuadas, y si no vivencian prácticas distintas a las que llevan a cabo sus padres, aumentan la posibilidad de replicarlas en el futuro. Por este motivo, el FOSIS plantea la necesidad de realizar educación financiera desde edades tempranas como medida preventiva para la toma apropiada de decisiones financieras, en torno al endeudamiento, ahorro e inversión en el futuro.

Entre los años 2014 al 2016, Educación financiera para niños y niñas, se implementó como una iniciativa piloto, en 5 regiones del país cada año. En junio de 2016, el Programa de EFNN, fue presentado ante el Ministerio de Desarrollo Social para su evaluación ex - ante de programas nuevos, obteniendo como resultado “Recomendado Favorablemente (RF)”, ejecutándose en calidad de programa a partir del 2017 y en todo el país a partir del 2018.

INTRODUCCIÓN

Considerando el enfoque de género, se debe aclarar que para facilitar el lenguaje, se hará mención de manera global a cualquier género en un concepto neutro (facilitador, participante, etc.).

Este manual está diseñado para los facilitadores, que tendrán como labor abordar diferentes temas relevantes para las niñas y niños, centrándose sobre todo en el empoderamiento social y financiero. También está diseñado para ser lo suficientemente flexible, de modo que los facilitadores puedan mezclar y utilizar las actividades en función del número de participantes, de los temas en los que se quiera profundizar y del tiempo disponible en cada caso, velando siempre cubrir los contenidos mínimos del programa.

Se recomienda recordar siempre, que son los participantes del taller quienes, con la ayuda de los facilitadores, quienes van construyendo el proceso de aprendizaje. Por tanto, si los participantes, necesitan trabajar más un tema en concreto, un concepto, una reflexión en el cierre, pueden y deben modificar los tiempos sugeridos. **En el manual se sugieren tiempos, pero la forma de organizar las sesiones y los temas deben plantearse en una propuesta previa al inicio de los talleres y ser acordada con FOSIS.**

Se sugiere, sean sensibles con las diferentes habilidades de sus participantes.

a) **Objetivo del manual.**

Hoy día, y más que nunca, sufrimos un bombardeo incesante de información publicitaria. El mensaje es simple y directo: "compre, consuma y endéudese... le prometemos que será feliz". La incorporación en la globalización nos ha llevado a relacionar la felicidad con "el tener cosas", es decir, con el consumismo. Relacionamos la acción de comprar con un sentimiento de bienestar.

Este mensaje es el que las niñas y niños reciben desde pequeños a través de la publicidad y las casas comerciales, sabedoras de que son un grupo vulnerable a esta influencia. Si a esta situación, le sumamos la gran penetración financiera en una sociedad que no está preparada, nos encontramos con que aumentan las probabilidades de que nuestros jóvenes se vean envueltos en situaciones de sobreendeudamiento en el futuro.

Por éstas razones es que la educación financiera es un tema que nos convoca a todos y FOSIS, teniendo presente su rol en la sociedad, es que ha desarrollado este manual, cuyo objetivo es "educar a niñas y niños, de quinto y sexto básico en situación de vulnerabilidad, en temas de educación financiera, para fomentar, a través de talleres bajo el concepto del aprender haciendo, la cultura del ahorro y evitar un futuro sobreendeudamiento".

Para el desarrollo de los talleres se ha redactado este manual que, en primer lugar, está diseñado como un viaje en el que los participantes identificarán sus propios recursos, fortalezas y habilidades personales, trabajarán la confianza en ellos mismos y en sus posibilidades, definirán desde una actitud positiva, quiénes son y lo que quieren alcanzar en el futuro. En segundo lugar, se introducirán en el mundo de la educación financiera, donde aprenderán conceptos básicos y construirán

emprendimientos con otras niñas y niños de sus comunidades.

Para trabajar e integrar los conceptos, y sobre todo, las prácticas asociadas a los temas de educación financiera, es necesario abordar por un lado, el conocimiento que sobre sí mismos tienen los participantes. Esto permitirá a las niñas y niños conocer sus habilidades y fortalecer su autoestima, lo que facilitará la apertura a espacios de aprendizaje y adquisición o desarrollo de hábitos y actitudes que les permitan en el momento, pero también de adultos, gestionar de la mejor manera posible sus recursos económicos.

La idea es que, desde una edad temprana puedan incorporar y desarrollar habilidades que les permitan abordar de manera adecuada temas tales como ahorro, manejo de presupuesto, endeudamiento, etc.

b) Estructura del manual

El manual está compuesto por capítulos y dentro del cual los temas son abordados a través de módulos. La composición de cada uno es como se indica a continuación:

Capítulo.

Cada uno de los dos capítulos tiene una pequeña introducción, donde se explica, de una forma general, el por qué consideramos pertinente trabajar esa temática con los participantes.

Módulo.

Cada módulo, presenta en primer lugar, sus objetivos y sus ideas fuerza. Seguidamente se realiza una breve descripción, como primer contacto, de los temas a tratar dentro del mismo. Cada módulo contiene temas, cuya estructura se explica a continuación.

Tema.

Todos los temas están divididos en las tres mismas partes:

- **Marco conceptual:** en el marco conceptual es donde se expone la temática que se va a trabajar en las actividades: los conceptos, definiciones y ejemplos. Se sugiere leer y prepararse el marco conceptual antes de iniciar las actividades con el grupo, ya que es fundamental para conocer, cómo y hacia dónde guiar las reflexiones finales de cada actividad.
- **Desarrollo de actividades:** todas las actividades están formadas con la misma estructura: tiempo estimado, resultado esperado, material necesario, descripción de la actividad, desarrollo y cierre.

- El tiempo estimado es orientativo, por tanto, cada facilitador los debe manejar en el contexto de las características del grupo.
 - Se sugiere leer la actividad antes de realizarla, ya que, es necesario llevar a cabo una preparación previa del material que se especifica en el "desarrollo" de cada una de las actividades: impresión de láminas, preparación de cartulinas, necesidad de una pelota, formación de pequeños equipos distribuidos en distintos puntos de la sala, etc.
 - Aun sugiriéndose en la parte de "desarrollo", cuando es necesaria la creación de pequeños equipos, cuántos integrantes debiera tener cada uno, se recomienda adaptar el número de miembros a la realidad del grupo.
 - La idea consiste en desarrollar la actividad como se especifique en el "desarrollo", para finalmente, en la parte de "cierre", llevar a cabo una reflexión conjunta con todo el grupo. El facilitador debe guiar esa reflexión hacia las ideas, los conceptos, las actitudes, que se señalan en la parte del "cierre", mediante preguntas, láminas y tareas para la casa, claramente definidas en cada actividad.
 - Son los participantes del taller quienes, con ayuda del facilitador, van construyendo el proceso de aprendizaje. Por tanto, si los participantes, necesitan trabajar más algún tema en concreto, la comprensión de conceptos o la reflexión en el cierre de las actividades, se puede y se deben modificar los tiempos sugeridos.
- **Anexos del tema:** los anexos consisten en las láminas que se requieren completar para que la actividad sea efectiva. Estas láminas pueden ser para el participante, para el facilitador, para el voluntario o para el observador. En cualquier caso, se especifica tanto en el título, como en la parte de "material necesario" y "desarrollo", a quien debe ser entregada cada una.

El detalle de los temas y actividades a desarrollar se encuentran en anexo 1 para facilitadores: Tabla resumen de contenidos.

c) Principios y prácticas fundamentales.

Participación, promover el compromiso a través del trabajo en grupos pequeños.

De acuerdo con el principio de participación, las niñas y niños deben participar plenamente y "hacer" todo lo que están aprendiendo y no simplemente escuchar lo que alguien les dice al respecto, pues tienen derecho a incidir activamente en aquellos temas que los afecta directamente, y la educación financiera es un tema que incidirá en sus vidas y familias. La sesión educativa se debe realizar de manera que los participantes realmente pongan en práctica la información como un medio de aprenderla.

¿Cómo se relaciona este taller con el principio de la participación?

Esta relación se refleja en la metodología de base del taller = trabajos en equipos.

Algunas ventajas fundamentales del trabajo en equipos pequeños, de no más de 6 a 8 miembros, considerando siempre la actividad a desarrollar:

- Desarrolla un sentido de solidaridad.
- Crea un entorno de seguridad.
- Permite que un mayor número de participantes discuta o hable sobre un tema.
- Usa más eficazmente el tiempo limitado.
- Permite mayor participación individual.

Consejos para el trabajo con equipos pequeños:

- Asegurarse de explicar claramente la actividad y el resultado esperado del trabajo en equipos pequeños.
- Asegurarse de que todos comprendan la actividad antes de que los participantes se dividan en equipos. Se pueden dar las instrucciones después de que los equipos estén formados.
- Asegurarse de que los participantes se muevan físicamente para que puedan comunicarse y oírse unos a otros; alentar situaciones de movimiento rápido.
- Circular durante las discusiones para asegurarse que los miembros de los equipos comprendan las actividades, para responder preguntas y para tomar nota sobre los principales puntos de discusión. Incluso, cuando es conveniente, es posible invitar a algunos equipos a compartir puntos específicos con todo el grupo si se consideran fundamentales.
- Si se observa confusión, detenga a todos los equipos y explique nuevamente la actividad.

Regla 20/50/90 o "Me lo contaron y lo olvidé, lo vi y lo entendí, lo hice y lo aprendí".

En la mente de todo facilitador aparece una y otra vez la cuestión de cómo llegar a los participantes, qué formatos pueden ser los más adecuados para que los contenidos "conecten" con ellos, qué tipo de recursos utilizar para que los temas sean "aprehendidos" en vez de sólo "aprendidos".

Démosle un vistazo al famoso cono de aprendizaje de Edgar Dale. Podemos destacar que al cabo de 2 semanas:

Recordamos **20%** de los que oímos.

Recordamos **50%** de los que oímos y vemos.

Recordamos **90%** por ciento de los que hacemos y decimos.

Podemos notar que al cabo de 2 semanas solo se recuerda el 20% de lo oído, un 50% de lo que ha visto y ha oído. Pero un 90% de lo que dice y hace.

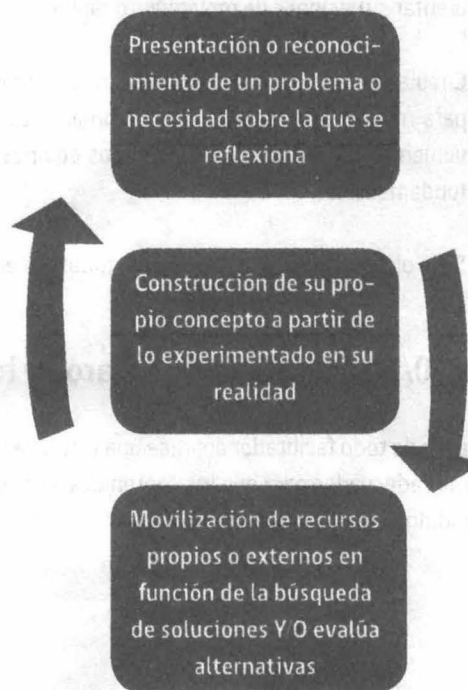
Si reflexionamos sobre los porcentajes del cono de Dale, los mayores porcentajes de memoria de la experiencia de aprendizaje se encuentran en los comportamientos que implican una mayor actividad del individuo: "HACER" frente a la pasividad de "sólo ver", "sólo oír" o incluso "sólo ver y oír" y desde el programa de Educación Financiera para niños los animamos a que estimulen a los participantes a que constantemente estén "HACIENDO" y por tanto "APREHENDIENDO".

Proceso de aprendizaje:

El proceso de aprendizaje es un proceso personal continuo que se extiende todo el tiempo y durante toda la vida, pero que también se debe evidenciar en el desarrollo de cada módulo del programa por sí mismo.

Las tres fases que componen este proceso y que deben promoverse durante el desarrollo de la asesoría se grafican de la siguiente manera:

- Primera fase: enfrentar al participante a un problema o necesidad sobre el cual reflexionar.
- Segunda fase: movilizar recursos propios (sueños, experiencia, conocimiento) y externos para solucionar el problema.
- Tercera fase: construcción propia de conceptos a partir de alguna vivencia (lo que finalmente vivencia el participante).



Tal como lo muestra la gráfica anterior, estas etapas se van materializando a través de un proceso continuo en los talleres y en la asesoría. A medida que el participante se familiariza con los conceptos y la forma de aprender, se hace más eficiente el aprendizaje.

Por otra parte, todas las personas tienen diferentes formas de aprender y ello se relaciona con la manera en que se haya estudiado o asimilado la información, lo que a su vez repercutirá en la efectividad de lo aprendido. Las formas en donde el sujeto es pasivo y solamente está invitado a leer, escuchar o ver, son menos efectivas que aquellas en donde el sujeto participa y habla. El aprendizaje más significativo es aquel que simula la realidad o aquel en que él mismo vive la experiencia. Esto último se refiere a que la persona lee, escucha, habla, vive, ejecuta, reflexiona y construye el aprendizaje con elementos de su entorno y con sus recursos.

CONO DEL APRENDIZAJE			
Después de 2 semanas retenemos hasta el...		Naturaleza de la actividad involucrada	
90% de lo que decimos y hacemos	Haciéndolo realmente.	ACTIVO	
	Haciendo una presentación frente a un auditorio.		
	Simulando la experiencia.		
70% de lo que hacemos	Dando una charla.		
	Participando en un debate.		
50% de lo que oímos y vemos	Observando cómo se hace.		PASIVO
	Mirando una demostración.		
	Mirando un objeto en exhibición.		
	Mirando una película.		
30% de lo que vemos	Mirando una imagen.		
20% de lo que oímos	Escuchando un discurso.		
10% de lo que leemos	Leyendo.		

Fuente: Cone of learning adaptado por Robert Kiyosaki from Edgar Dale (2006) traducido por FOSIS (2012)

Rol del facilitador.

Este anexo busca entregar elementos a quienes desarrollan las funciones de facilitador, para que se familiaricen con la metodología participativa, que significa realizar el proceso de enseñanza en forma activa, a través de trabajos en equipos, conversaciones, discusiones, análisis y reflexión conjunta, y no en forma pasiva, sentados, escuchando a un facilitador de contenidos.

Para ello necesita:

- 1** Conducir una sesión: plantear un tema, motivar la participación, dirigir la sesión, promover la participación y la escucha atenta y respetuosa entre los participantes.
- 2** Manejar técnicas de trabajos en equipo: técnicas al inicio de presentación y activación, en el desarrollo, como la realización de trabajos en equipos y técnicas de cierre de la sesión.
- 3** Recoger y sintetizar las distintas opiniones de los participantes.

Algunas consideraciones generales:

- En los ejercicios, en caso de requerir información personal de los participantes, si esta situación les incomoda, recurrir a ejemplos aplicados.
- Cuando se trabaje con historias, reforzar con preguntas, tales como, ¿y qué harías tú ante una situación similar?
- Los tiempos de actividad son estimados: cada facilitador los debe manejar en el contexto de las características del grupo.
- El número de miembros sugerido para los equipos a formar en las actividades, es estimado: cada facilitador los debe manejar en el contexto de las características del grupo.
- Dedicar tiempo para preparar el material de manera adecuada.
- Las láminas para los participantes, facilitadores, voluntarios y observadores que aparecen en los anexos de cada tema deben ser fotocopiadas (o impresas) para ser entregadas a los participantes.
- Los ejemplos de las actividades deben ser adaptados a la realidad y contexto del grupo.

CAPÍTULO 1

DESARROLLO PERSONAL



1. IMPORTANCIA DEL DESARROLLO PERSONAL.

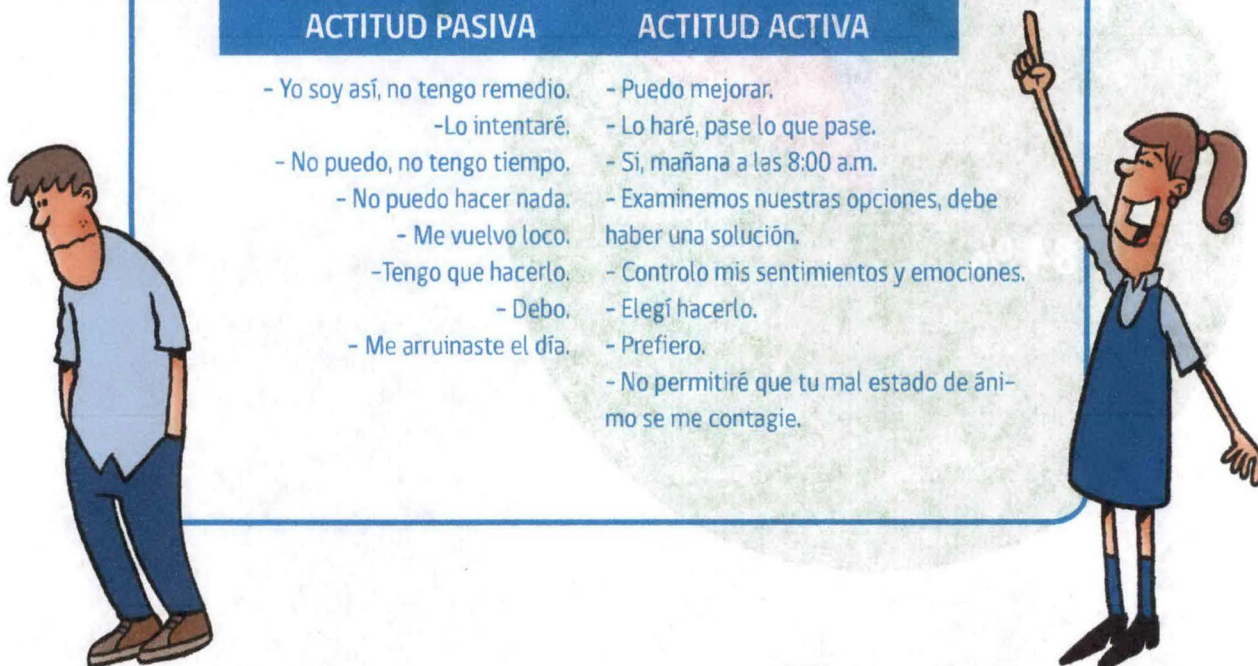
Algunos de los adolescentes aún no están seguros de lo que quieren ser en la vida, están explorando y tratando de definir sus valores, creencias y sus trayectorias futuras. La búsqueda de identidad es lo que hace a cada persona un individuo diferente de cualquier otro. Es por eso que la adolescencia es una fase desafiante en la vida de todos.

"La juventud está perdida". Esta frase que tan generalizada está, se suele expresar como la única explicación a todas las actitudes incorrectas o equivocadas que puedan tener los jóvenes. Pero definitivamente la juventud no está perdida. Mejor dicho, hay algunos desorientados o mal orientados. Pero ser joven es ir a la búsqueda de uno mismo y, en esa búsqueda, jóvenes donde pueden perderse, por lo que necesitan ayuda, ser escuchados, guiados y aconsejados.

En este contexto, se plantea el tema de Desarrollo Personal, como parte importante al abordar la Educación Financiera con jóvenes. **El objetivo de FOSIS con este capítulo es proporcionar a las niñas y niños una oportunidad para identificar sus fortalezas únicas, para aceptar quiénes son, pensar sobre la persona en la que quieren convertirse en el futuro, fortalecer valores, etc.**

Lo que queremos es transmitir a los participantes del programa, desde una edad temprana, una filosofía de vida "efectiva" (como se explica en la columna derecha de la siguiente tabla): una persona que en lugar de derribarse ante los conflictos, busque alternativas, que sepa cómo comunicar sus sentimientos y emociones, que sea capaz de elegir mediante su propio criterio sin dejar que los demás le "contaminen" y que confíe en sus posibilidades para alcanzar lo que se propone.

ACTITUD PASIVA	ACTITUD ACTIVA
<ul style="list-style-type: none">- Yo soy así, no tengo remedio.<ul style="list-style-type: none">-Lo intentaré.- No puedo, no tengo tiempo.<ul style="list-style-type: none">- No puedo hacer nada.<ul style="list-style-type: none">- Me vuelvo loco.-Tengo que hacerlo.<ul style="list-style-type: none">- Debo.- Me arruinaste el día.	<ul style="list-style-type: none">- Puedo mejorar.- Lo haré, pase lo que pase.- Si, mañana a las 8:00 a.m.- Examinemos nuestras opciones, debe haber una solución.- Controlo mis sentimientos y emociones.- Elegí hacerlo.- Prefiero.- No permitiré que tu mal estado de ánimo se me contagie.



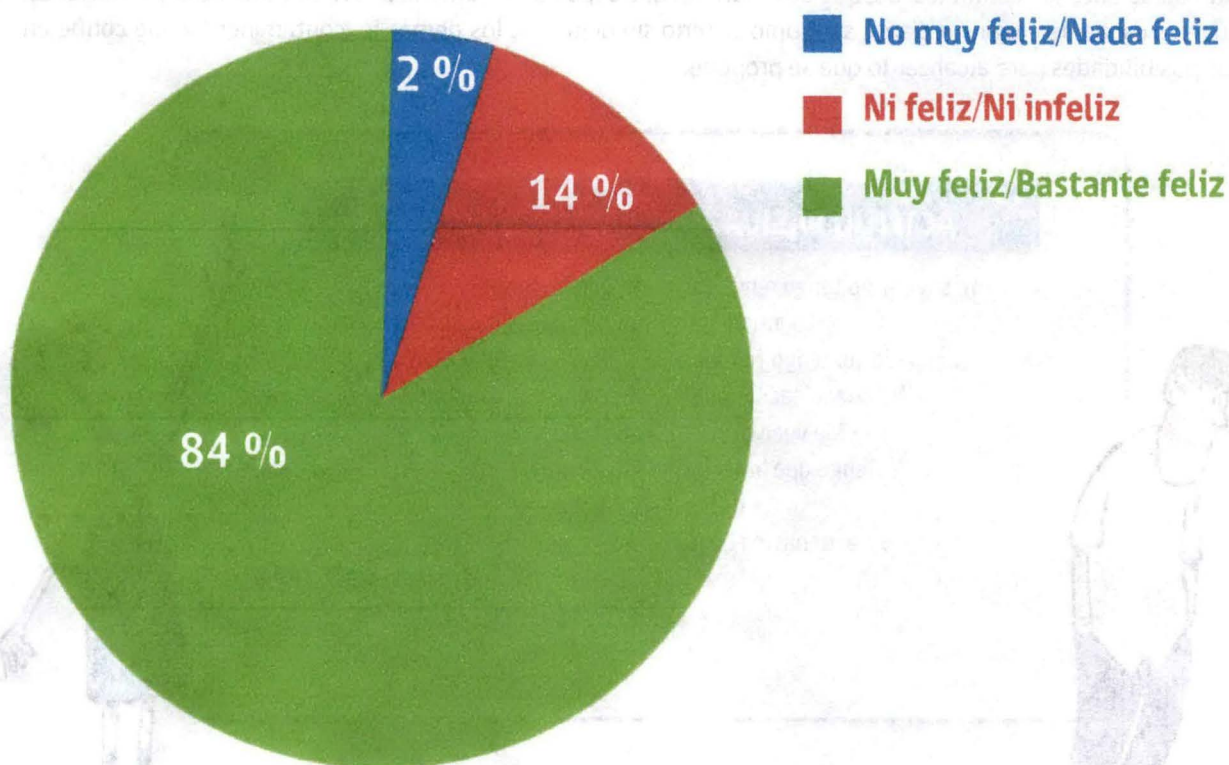
2. AUTOESTIMA Y FELICIDAD

El tema "joven" y "educación", ha adquirido una significativa importancia e interés en el debate público y académico en los últimos años. Se van realizando diversas iniciativas asociadas a este tema, entre actividades de difusión y diálogo sobre los jóvenes, seminarios sobre los jóvenes, estudios académicos sobre los jóvenes y ejecución de programas y proyectos de distintos ministerios destinados a los jóvenes.

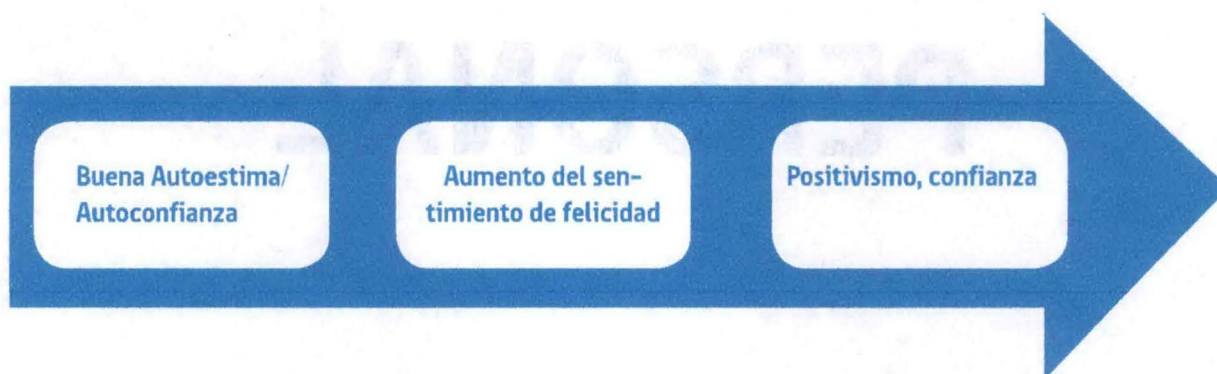
El INJUV (Instituto Nacional de La Juventud) realizó un estudio llamado "Representaciones de la Felicidad", en el cual se analiza la felicidad en los jóvenes de hoy en día con una muestra de, mujeres y hombres, de todos los niveles socioeconómicos y residentes en las 15 regiones del país.

Los resultados obtenidos en cuanto a cómo se sienten ellos mismos mostraron los siguientes datos:

En general tú dirías que...



La relación que queremos reflejar, y la razón de ser de este capítulo, se basa en la consideración de que un buen nivel de autoestima y de autoconfianza produce aumentos en el sentimiento de felicidad, y una persona feliz ve más ventanas abiertas que puertas cerradas, está más dispuesto a enfrentarse a nuevas tareas, a nuevos retos, confía en sus posibilidades, no le superan las inseguridades, se centra en los sentimientos positivos apartando de su lado los negativos, aumenta su capacidad de disfrutar, genera actitudes positivas tanto hacia la vida como hacia los demás, favorece su empatía con el resto de personas y por lo tanto también favorece positivamente sus relaciones interpersonales.



Por todo lo anterior es que consideramos que alimentar de manera positiva la autoestima de las niñas y niños es fundamental, ya que de esta manera es muy probable que sean más positivos, alegres y felices. Los participantes del programa, con el tiempo, aprenderán a aceptar mejor las cosas que les ocurren, a superar los fracasos sin derrumbarse, y se adaptarán más fácilmente a su entorno. Consideramos que una persona que adquiere la suficiente confianza en sí misma, es conocedora de sus fortalezas, sabe colaborar, sabe comunicarse, está auto-motivada, y con todo ello, tiene más probabilidades de tener una positiva y fluida interacción diaria con la vida y con su entorno.

Bajo este marco trabajaremos los siguientes cuatro módulos:

MÓDULO 1: Efectividad personal.

MÓDULO 2: Comunicación.

MÓDULO 3: Trabajo en equipo.

MÓDULO 4: Resolución de problemas.

EFFECTIVIDAD PERSONAL

OBJETIVOS

Al finalizar el módulo, los participantes serán capaces de:

- Identificar sus principales características personales: físicas, intelectuales y de personalidad.
- Identificar sus principales áreas de interés.
- Definir objetivos y metas personales.
- Fundamentar y defender su estilo personal para desarrollar tareas y responsabilidades.

IDEAS FUERZA

- Gestión de nuestras emociones.
- Autoconocimiento para potenciar a las personas.
- Establecer metas personales.
- Confianza y seguridad en uno mismo y en las propias posibilidades.

Si la vida nos es dada, la gran tarea que las niñas y niños tienen por delante es construirla, reconocer que ésta tiene un sentido. Como dijo Edmund Hillary¹: "No es una montaña la que conquistamos, sino a nosotros mismos".

Entrar a definir lo que encierra la palabra "felicidad" sería muy ambicioso, sin embargo, con certeza afirmamos que nadie quiere conscientemente ser infeliz. Es por ello que desde una edad temprana se presenta el desafío de recorrer el camino del llamado "desarrollo personal", ya que está en juego, ni más ni menos, nuestra propia felicidad.

El desarrollo personal permitirá a los beneficiarios ser conscientes de sus habilidades, conocimientos y motivaciones, lo cual les facilitará concretar el camino a seguir en un futuro y estar abiertos al aprendizaje continuo.

Dicho desarrollo personal implica reflexionar previamente:

- ¿Cuáles son mis intereses?
- ¿Qué quiero hacer en la vida?
- ¿Qué se necesita de mí? ¿Qué puedo aportar?
- ¿Con qué cuento? ¿Cuáles son mis habilidades y fortalezas?

Mediante el ...

**DESARROLLO DE
UNO MISMO**

Logramos la...

**EFFECTIVIDAD
PERSONAL**

A través de este módulo queremos iniciar un proceso que invite a las niñas y niños a identificar y concretar con seguridad sus fortalezas y debilidades. Tener claro lo que quieren lograr y lo que pueden aportar mediante competencias de autoconocimiento, automotivación y gestión de uno mismo. Con ese objetivo vamos a trabajar tres temas:

TEMA 1: El autoconocimiento y gestión de uno mismo: responde al qué hacer.

TEMA 2: La gestión del desarrollo personal: responde al cómo hacerlo.

TEMA 3: La confianza y seguridad: responde a la motivación, deseo, fuerza y energía para hacer algo; y por qué hacerlo.

¹ Edmund Hillary: montañista, piloto y explorador neozelandés, famoso por haber sido el primero en llegar a la cima del Everest el 29 de mayo de 1953.

1

TEMA

AUTO- CONOCIMIENTO Y GESTIÓN DE UNO MISMO



MARCO CONCEPTUAL

Como dice el psicólogo Daniel Goleman, experto en inteligencia emocional: "si usted no sabe cómo está, cómo se siente, entonces tampoco sabrá cuál es la forma más adecuada de actuar, y, por tanto, no estará seguro de cómo ponerla en práctica."

Una vez que somos capaces de reconocer nuestros diferentes sentimientos, nuestra posibilidad de controlarlos es mucho mayor. ¿Por qué es importante hacerlo? Porque el estado anímico influye en lo que hacemos. Cuando una persona está triste, se muestra retraído; si está contento, derrochará buen humor. Pero si no sabe

cómo está, no sabrá cuál es la forma de actuar más adecuada, y, por tanto, no estará seguro de cómo comportarse.

¿Pero qué implica ser autoconscientes? Éstas son las principales **características de una persona con un total autoconocimiento de sí mismo:**

- Reconoce las propias emociones y sus efectos: sabe qué emociones experimenta y por qué.
- Conoce sus propias fuerzas y debilidades.
- Confía en él/ella mismo: tiene seguridad sobre sus valores y habilidades.
- Conoce sus valores y metas, y se guía por ellos.

El autoconocimiento les llevará a potenciarse como personas, a un aprendizaje continuo y a gestionarse por el camino adecuado para alcanzar sus metas, dándole sentido a su existencia.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 1

¿Quién soy yo?

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que cada participante identifique sus características personales y sepa presentarse a sí mismo, reconociendo sus fortalezas y sus aspectos a mejorar, en caso de que los hubiese. A su vez, que aprenda a aceptar las opiniones de los demás considerándolas beneficiosas para su crecimiento personal.

Material necesario.

- Lámina para el participante "Perfil personal: ¿Quién soy yo?".
- Lámina para el participante "Perfil de retroalimentación: ¿Cómo te veo?".
- Lámina para el participante "Resumen de perfil personal".
- Alfileres, dos para cada participante.
- Lápices y hojas en blanco.

Esta actividad requiere que los participantes se conozcan previamente.

Descripción de la actividad.

Los participantes trabajarán individualmente un perfil propio, reflexionando sobre cómo se ven en cuanto a sus características personales. Luego compararán este perfil con la retroalimentación que recibirán de otros compañeros; y, finalmente, elaborarán una conclusión integrando su perspectiva y la que le hayan dado sus compañeros.

Desarrollo.

Entregue a cada participante la lámina para el /la participante "Perfil personal: ¿Quién soy yo?", para que cada uno la complete individualmente.

Con un alfiler, cada uno prende la hoja sobre su pecho dejando la cara en que escribieron hacia el interior, de tal manera que los demás compañeros no puedan leerla.

Divida a la clase en parejas. Entregue a cada participante la lámina para el participante "Perfil de retroalimentación: ¿Cómo te veo?". Indíqueles que, esta vez, deben rellenar la lámina basándose en la opinión que tienen de su pareja en la actividad.

Destacar que aunque se trate de un juego deben elaborar el perfil con respeto a sí mismo y a sus compañeros. Hay que preocuparse de que no se den situaciones que puedan herir a alguno de los participantes.

Una vez que cada participante tenga las dos láminas completas, pídale que comparen lo que él/ella ha definido como su propio perfil y lo que su pareja ha opinado.

Entregue la lámina para el participante "Resumen de per-

fil personal". Pídeles que, individualmente, y en base a la reflexión anterior, completen la lámina.

Por último, manteniendo las parejas, cada uno de los participantes debe dibujar en una hoja la figura que mejor represente cómo se sienten para enfrentar la vida, según el perfil que han construido a lo largo del juego.

Sugíérales diversas figuras posibles, como por ejemplo, una sonrisa (enfrenta la vida desde el positivismo), un ojo (observador), un gato (no se rinde y siempre que cae se levanta), un árbol, un tren, un lápiz, un autorretrato, un paisaje lluvioso, etc.

Cada participante debe presentar a su pareja la figura que escogió y explicar por qué esa simbología refleja su forma de enfrentarse a la vida.

Cierre.

Trabaje los siguientes puntos con los participantes.

- ¿Quién se ha sorprendido con alguno de los aspectos que le han dicho los compañeros?
- ¿Quién ha encontrado similar el perfil propio y el dado por los compañeros?
- ¿De qué manera pueden aprovechar todo lo aprendido sobre ustedes mismos en esta actividad?

Mencione a los participantes que en la vida siempre tendrán que enfrentar desafíos y sus probabilidades de éxito estarán relacionadas con la confianza que cada uno se tenga hacia sí mismo.

Destáqueles que en muchas actividades de tipo social, educacional y comunitaria, tendrán que presentarse ellos mismos, diciendo quiénes son, cuáles son sus características principales, sus fortalezas y reconocer sus oportuni-

dades para mejorar. Por este motivo es muy importante tener una autoestima positiva y una visión realista de su perfil personal.

Haga hincapié en que esto último se logra con una actitud autocrítica y aceptando las observaciones constructivas de los demás.

Actividad 2

Ubicatex

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes distingan los comportamientos más apropiados para diferentes situaciones o contextos, de forma que puedan adaptar el lenguaje, los niveles de formalidad-informalidad, vocabulario empleado, etc. Deben aprender cómo las distintas formas de comportarse y expresarse producen diferentes efectos en las relaciones interpersonales.

Material necesario.

- Lámina para el equipo "Contextos".
- Lámina para el observador "Pautas para el observador".
- Plumones y cartulina.
- Cinta adhesiva.
- Ropa para disfraces.
- Alfileres.

Descripción de la actividad.

Los participantes compararán, a partir de una situación dada, cuáles deberían ser las maneras de expresarse y de comportarse de acuerdo a ellas. En equipos, representarán distintas situaciones, delante del resto de participantes y luego serán evaluados en cuanto a la idoneidad de sus actitudes.

Si puede, solicite anticipadamente que los participantes traigan ropa para disfrazarse: ternos, faldas, blusas, zapatos formales, sombreros o lo que tengan a mano que sirva para representar situaciones relacionadas con dichos espacios.

Desarrollo.

Se proponen a los participantes distintos escenarios (una escuela, un cine, una tienda de música y una librería) para que representen una escena típica en esa situación.

Solicite entre los participantes cinco voluntarios para que ejerzan como observadores. Al resto, pídale dividirse en equipos de no más de seis personas.

Entregue a cada equipo una copia de la **lámina para el equipo "Contextos"**. Pídale que lean las opciones y escojan la situación que quieren representar. Deben continuar el desarrollo de la situación, guiados por su propia imaginación: inventar los diálogos, la escenografía, el vestuario (en caso de tenerlo), etc. Entrégueles cartulinas y alfileres para que cada uno escriba y cuelgue de su pecho el rol que representará.

Si se prefiere se puede dejar a los propios participantes que decidan el contexto en el cual quieren desenvolverse, distinto de los cuatro escenarios planteados.

Preocúpese de que las opciones escogidas sean variadas y que no todos los equipos opten por la misma.

Por otro lado, explique la **lámina para el observador "Pauta para el observador"** a quienes vayan a desempeñar este rol: ellos deberán estar atentos a las distintas representaciones y anotar en la pauta sus opiniones más relevantes.

Otorgue 15 minutos para realizar las representaciones.

Cierre.

Los observadores deben compartir sus comentarios con el resto de participantes.

Realice un análisis equipo por equipo: formalidad e informalidad requerida por el contexto escogido, presentación personal, lenguaje apropiado o inapropiado, expresión corporal. Es decir, revisar cuán adecuados han sido todos estos factores en las representaciones de los distintos equipos.

Recalque el hecho de que todas las personas nos comunicamos a través de muchas vías: nuestra vestimenta, nuestro vocabulario, nuestra postura, todos son canales de expresión que utilizamos. En cambio, no siempre lo que nosotros queremos transmitir es lo que los otros reciben. No se trata de dejar de ser nosotros mismos, sino de distinguir los códigos de comportamiento en los diferentes contextos.

Lámina para el participante

“Perfil personal: ¿Quién soy yo?”

En el cuestionario, señala cómo te ves a ti mismo, qué imagen tienes de tu persona. Marca tu respuesta con una X.

Características físicas	Necesito mejorar mucho.	Necesito mejorar.	Bien.	Muy bien.
Salud física.				
Rapidez mental.				
Habilidad de expresión.				
Creatividad				
Habilidades deportivas.				
Me comunico con eficacia.				
Hago amigos.				
Ayudo a mi familia				
Me fijo metas y las trabajo.				
Me divierto.				
Cumplo mis compromisos.				
Enfrento desafíos.				
Influyo en otros.				
Trabajo en equipo.				
Miro positivamente hacia el futuro.				

Lámina para el participante

"Perfil de retroalimentación: ¿Cómo te veo?"

Señala cómo ves a tu compañero, qué imagen tienes de su persona. Marca tu respuesta con una X.

Características físicas	No presenta esta característica	La presenta pero necesita mejorarla.	La presenta de manera adecuada.	Se destaca.
Salud física.				
Rapidez mental.				
Habilidad de expresión.				
Creatividad.				
Habilidades deportivas.				
Cómo se comunica.				
Hace amigos.				
Ayuda a su familia.				
Se fija metas y las trabaja.				
Se divierte.				
Cumple sus compromisos.				
Enfrenta desafíos.				
Influye en otros.				
Trabaja en equipo.				
Mira positivamente hacia el futuro.				

Lámina para el participante

“Resumen de perfil personal”

Según la revisión que hiciste de ti mismo, y la que hizo sobre ti tu compañero, redacta un resumen de tus fortalezas, logros y aspectos por mejorar

Mi nombre es:

Nací el:

en:

Tengo

años

Mis principales fortalezas son:

Los principales logros y experiencias que me enorgullecen son:

Aspectos por mejorar	¿Qué haré para mejorarlos?

Lámina para el equipo

"Contextos"

Imaginen que se encuentran en una situación como las abajo mencionadas. Deben crear una representación en la que varios de los personajes interactúen.

El breve guion a desarrollar debe mostrar el lenguaje correcto a utilizar en ese contexto, la formalidad o informalidad con la que se deben relacionar los personajes, la vestimenta apropiada, los modales, el comportamiento, etc.

Propuestas:

- **Escuela:** un alumno, aun sabiendo que no está permitido interrumpir la clase, le pide a la profesora para ir urgentemente al baño.
- **Cine:** un anciano se sienta en la butaca de al lado, y al poco tiempo de empezar la película, se dirige hacia ti para decirte que no se escucha bien la película por el ruido de tus papas fritas al comerlas.
- **Tienda de música:** un joven pide los audifonos para escuchar un CD que quiere comprar. El vendedor le dice que por estar en oferta, no tiene derecho de escucharlo y el lolo se molesta.
- **Librería:** una persona discapacitada está con su silla de ruedas en la puerta de una librería. No sólo es que se le dificulta la entrada porque no puede abrir la puerta y entrar a la vez, sino que a través del vidrio ve que tendrá que bajar dos escalones para ir a la sección que le interesa una vez dentro. Está detenido frente a la puerta pensando qué hacer.

Sugerencias (en caso de querer imaginar un contexto diferente a los arriba propuestos):

Lámina para el observador

"Pautas para el observador"

Observa atentamente la representación que harán tus compañeros y responde

El contexto representado es:

Representan distintos personajes relacionados con la situación:

SÍ

NO

	SÍ	NO	COMENTARIOS
¿Llevan la ropa adecuada? (en caso de haber existido vestuario).			
¿Se hablan y tratan adecuadamente?			
¿El vocabulario es adecuado?			
¿Algún personaje no se expresa correctamente? ¿Cuál?			

Observaciones generales.

2

TEMA



MARCO CONCEPTUAL

Para muchas personas su posición actual (puesto de trabajo, lugar de residencia) es percibida como fruto del azar y del "dejarse llevar". No se han preguntado ¿qué quiero?, y consecuentemente no han desarrollado acciones para lograr eso que quiere. Se han depositado en la vaga esperanza del "ya progresaré", "ya cambiaré".

Otras personas en cambio, planean con cuidado el camino que quieren seguir a lo largo de los años, y dentro de lo razonable, establecen metas y llevan a cabo acciones para alcanzarlas.

Es importante vivir con una actitud flexible, que nos deje dar cuenta de que nuestro modo de vida es sólo uno de los muchos posibles, y que tenemos mucha más libertad para decidir de la que creemos.

Como dijo la Madre Teresa de Calcuta: *"a veces sentimos que lo que hacemos es tan solo una gota en el mar, pero el mar sería menos si le faltara una gota"*. Todo es cuestión de tener nuestras metas claras.

Entendemos por **meta**, un objetivo o un propósito que deseamos alcanzar, realizando para ello determinadas acciones, actividades o trabajos. Una persona utiliza las metas para dirigirse hacia lo que quiere, suponiendo que el alcance de dicha meta le permitirá lograr algo que de alguna manera será satisfactorio.

Distinguimos entre metas y objetivos: **meta es un pequeño propósito que lleva a conseguir el objetivo como tal.** Por ejemplo: pensemos en las vueltas ciclísticas. El objetivo es ganar el título o la vuelta, mientras que las metas son ganar cada una de las etapas.

Al hablar de metas, a lo largo del manual, trabajaremos el concepto **AMARE**, el cual consiste en que las metas deben ser:

Alcanzables: existen maneras de poder hacerlas realidad.

Medibles: para poder saber si las estamos cumpliendo o no.

Acotadas en el tiempo: deben tener un tiempo límite que nos comprometa.

Realistas: dentro de las posibilidades, para no caer en la frustración.

Específicas: concretas, que sepamos claramente lo que queremos lograr.

En primer lugar se deben identificar los objetivos personales y reconocer las propias fortalezas y debilidades para enfrentar los desafíos que queramos emprender, y luego, establecer una hoja de ruta que organice el camino a seguir.

Para todo ello, es básico actuar con disciplina y mejorar continuamente, aprendiendo de los errores, sin desanimarse, y seguir caminando en busca de nuestro objetivo: ese objetivo que nos gustaría alcanzar.

Al hablar de **fortalezas**, nos referimos al resultado de la suma de habilidades, conocimiento, experiencia y talentos innatos. Son aquellas características distintivas en cada persona, las cuales al ponerlas en práctica permiten un desempeño superior y brindan un nivel alto de satisfacción y realización personal.

Las **debilidades** en cambio, son características que nos

hacen ser un poco más débiles que el resto, en determinados aspectos. Pero es importante recalcar que en lugar de tratar de cambiar las debilidades, es recomendable aceptarlas, trabajarlas y superarlas, y saber que cada debilidad cuenta con una fortaleza correspondiente.

Lo que queremos lograr con este apartado es que las niñas y niños adquieran conciencia de que el simple hecho de gestionar el propio desarrollo no es garantía de lograr los objetivos propuestos, pero sí de aumento de probabilidades de lograr dichos objetivos.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 3

Mi escudo personal

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes identifiquen sus áreas de interés personal y relacionen dichos intereses con las diversas posibilidades de desarrollo que visualiza en este momento.

Material necesario.

- Lámina para el participante "Conociendo mis fortalezas y debilidades".
- Lámina para el participante "Mi escudo personal".
- Lápices de colores o plumones.
- Cinta adhesiva y tijeras.

Descripción de la actividad.

Comente a los participantes que, sin pretender que realicen un diagnóstico vocacional, esta actividad les permitirá adquirir un mayor conocimiento de sus fortalezas y debilidades para enfrentar los desafíos de la vida.

Desarrollo.

Entregue a cada participante una lámina para el participante "Conociendo mis fortalezas y debilidades". Pídales que rellenen la tabla individualmente.

Mientras estén trabajando individualmente, despeje un muro de la sala, ya que lo usaremos como la "La Galería de Escudos".

Pregunte si alguien quiere compartir sus fortalezas y debilidades con el resto del grupo. En cualquier caso, pídale que conserven la lámina.

Entrégueles lápices de colores (o plumones) y una lámina para el participante "Mi escudo personal".

Pídales que dibujen un escudo con cuatro secciones. En cada sección deben responder, en base al material analizado, las siguientes preguntas:

- ¿Qué quiero hacer en mi vida? (metas)
- ¿Por qué lo quiero hacer? (intereses personales)
- ¿Con qué cuento para lograrlo? (fortalezas)
- ¿Con quién quiero compartirlo?

Por último, indíqueles que recorten y peguen con cinta adhesiva su lámina para el participante "Mi escudo personal", en la galería de escudos. De esta forma todos conocerán lo que sus compañeros han definido, para sus propios desafíos.

Cierre

Realice con los participantes, una visita a "La Galería de Escudos" (que en este punto de la actividad, estará repleta) y pídale que comenten las metas escritas.

Apoye los comentarios de los participantes mencionando las características que deben tener las metas (características mencionadas en el marco conceptual, y aquí a modo de recordatorio). Coméntelas por encima, ya que, este tema, se trabajará en profundidad en el Capítulo 2, llamado Educación Financiera.

El concepto **AMARE**, consiste en que las metas deben ser (concepto explicado en el marco conceptual):

A **lcanzables:** existen maneras de poder hacerlas realidad.

M **edibles:** para poder saber si las estamos cumpliendo o no.

A **cotadas en el tiempo:** deben tener un tiempo límite que nos comprometa.

R **ealistas:** dentro de las posibilidades, para no caer en la frustración.

E **specíficas:** concretas, que sepamos claramente lo que queremos lograr.

Comente a los participantes que para no perder de vista lo que nos gusta y lo que hacemos bien (es decir, para lo que tenemos fortalezas), es importante generar momentos para comparar nuestros intereses/aficiones con lo que estamos haciendo, y para corregir el rumbo, en su caso, si nos parece necesario. Ésta es la manera de mantener las riendas de nuestra vida en nuestras manos.

Comente también que lo trabajado en esta actividad (su escudo personal en la "Galería de Escudos") es un compromiso para con ellos mismos, de forma de darle sentido a su proyecto de desarrollo.

Lámina para el participante

“Mi escudo personal”

Este escudo está formado por cuatro partes donde en cada una se responde a una pregunta:

- 1) ¿Qué quiero hacer en mi vida? (metas)
- 2) ¿Por qué lo quiero hacer? (intereses personales)
- 3) ¿Con qué cuento para lograrlo? (fortalezas)
- 4) ¿Con quién quiero compartirlo? (relaciones)

Ejemplo:

METAS
¿Qué quiero hacer en mi vida?

INTERESES
¿Por qué lo quiero hacer?

FORTALEZAS
¿Con qué cuento para lograrlo?

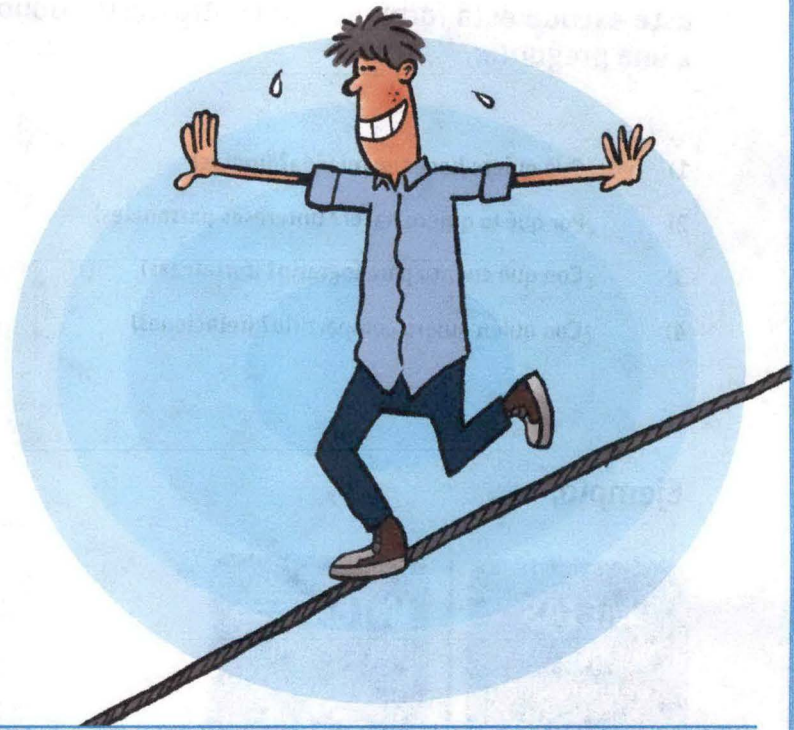
RELACIONES
¿Con quién quiero compartirlo?

A 2x2 grid of empty blue boxes, separated by a vertical and a horizontal line, intended for the participant to write their answers to the four questions listed above.

3

TEMA

CONFIANZA Y SEGURIDAD



MARCO CONCEPTUAL

Todos los días nos enfrentamos a situaciones en las que tener confianza y seguridad en uno mismo puede ser de gran ayuda: invitar a alguien a una cita, acercarse a una profesora para hacerle una pregunta, presentarse a una entrevista para la universidad. En general, al tomar decisiones en cualquier ámbito de la vida, ya sea laboral o personal.

Tomar una decisión, es elegir una opción entre dos o más alternativas y cada una tendrá generalmente ventajas y desventajas. Por eso se habla de alternativas. Si cada op-

ción tuviera sólo desventajas no sería una alternativa válida. Y si una opción tuviera sólo ventajas no sería una alternativa, sería "LA" solución.

Pero en la vida real raramente se dan situaciones tan extremas, y generalmente quien toma una decisión se ve enfrentado a tener que negociar con otros, consultar opiniones y por supuesto presentar sus propios argumentos.

Ser seguro consiste, por ejemplo, en poder expresar una opinión, decir cómo te sientes, pedir lo que deseas o necesitas, expresar tu desacuerdo ante algo de manera respetuosa, hacer sugerencias o dar a conocer tus ideas porque sabes que importan, decir "no" sin sentirte culpable, etc.

Para tener confianza y seguridad en uno mismo es necesario adquirir conciencia de que no somos perfectos y que cometemos errores. Por ello es importante transmitir a las niñas y niños que, aun cuando exista también responsabilidad de otros, el responsabilizar a los demás por lo que les está ocurriendo no contribuye a su desarrollo personal.

La mayor parte de las veces, el temor a la descalificación hace que las personas actuemos de este modo, sobre todo entre los adolescentes, época en la que nacen tantas inseguridades físicas y psíquicas.

Por ello, para un desarrollo personal positivo, es fundamental fomentar la seguridad en ellos mismos, la convicción en sus decisiones, la confianza en su propio criterio, la seguridad en sus opiniones. Siguiendo ese camino, potenciarán su aprendizaje y serán más competentes y eficientes.

"Todos tenemos alas, pero no sabemos que podemos volar. Demos alas a los jóvenes y mostrémosles que pueden volar solos."

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 4

La pichanga

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes reconozcan sus propios estilos a la

hora de defender sus posturas, con seguridad y convicción. Tras esta actividad serán capaces de atender a los argumentos de otras personas, a la vez que fundamentan sus opiniones.

Material necesario.

- Lámina para el equipo "Formando el equipo"
- Lámina para el participante "Testimonio de toma de decisiones".
- Papel rota folio.
- Lápices y hojas en blanco.

Descripción de la actividad.

Los participantes van a entrenar su capacidad de tomar decisiones.

Formarán un equipo de un deporte, que será de libre elección entre los participantes. El equipo tendrá sus jugadores y correspondiente cuerpo técnico. Evaluarán, para cada posición de juego, qué participante es el más competente. Por tanto tendrán que argumentar sus ideas, para finalmente, tomar decisiones.

Desarrollo.

Divida a los participantes en equipos de trabajo de no más de 8 integrantes. Cada equipo de trabajo a su vez, debe dividirse en dos comisiones:

- **Comisión 1:** hará las asignaciones de los jugadores.
- **Comisión 2:** hará las asignaciones del cuerpo técnico.

Los participantes deben decidir las asignaciones, en función de la percepción que tengan sobre las características y habilidades de cada compañero.

Reparta una **lámina para el equipo "Formando el equipo"**, para cada equipo de trabajo. Tras leerla pídeles que, con su equipo de trabajo, definan las funciones y el perfil para cada uno de los puestos que se explican en la lámina.

Cuando tengan los perfiles de cada jugador establecidos, pídeles que elijan a los compañeros de su equipo de trabajo que tengan las mejores competencias para cada puesto.

Realizadas las asignaciones, cada equipo de trabajo debe poner en común sus decisiones y sus argumentos para la selección/asignación de cada jugador y cada puesto técnico.

Al finalizar la puesta en común, distribuya a cada participante una **lámina para el participante "Testimonio de toma de decisiones"**.

Solicite que, cada participante rellene la lámina basándose en su compañero al lado derecho: respecto de su capacidad para aportar, convencer, influir, durante el proceso de tomar las decisiones.

Cierre.

Plantéeles las siguientes preguntas:

- ¿Se sintieron escuchados al expresar sus opiniones al resto del equipo de trabajo?
- ¿Se sintieron dudosos o con confianza ante su punto de vista?

Analice con los participantes de qué manera la seguridad y la confianza en la exposición de los argumentos hacen más fácil acercar posiciones y lograr un consenso.

Anime a los participantes a que expresen las dificultades que tuvieron para expresar buenos argumentos y para escuchar los de sus compañeros de equipo.

Destaque la importancia del debate y del aporte grupal para poder llegar entre todos a un consenso que permita tomar una decisión apoyada por todo el equipo.

Lámina para el equipo

“Formando el equipo”

Forman parte del directorio del club -----

Se les invita a seleccionar el equipo y el cuerpo técnico.

Dividan su equipo de trabajo en dos comisiones.

Comisión 1:

deben decidir por los jugadores y sus posiciones (dependerá del deporte que hayan escogido).

Comisión 2:

deben decidir el “cuerpo técnico” (un director técnico, un entrenador, un árbitro, un administrador y un encargado de relaciones públicas).

Comiencen definiendo las principales funciones de cada cargo y las habilidades necesarias para cada uno.

Luego, hagan las asignaciones, discutiendo entre ustedes los distintos puntos de vista.

Algunos consejos para llegar a una decisión común:

- Utilizar un lenguaje claro.
- Entregar cada punto de vista con información suficiente.
- Apoyar en evidencias los logros de los candidatos.
- Ser precisos en lo que se espera de cada candidato.
- Escuchar los argumentos de los compañeros.
- Tomar decisiones.

Elijan un representante del equipo de trabajo para exponer sus decisiones frente al resto del grupo.

COMISIÓN 1		
Puesto del jugador	Funciones	Perfil

COMISIÓN 2.		
Puesto técnico	Funciones	Perfil
Director técnico		
Entrenador		
Árbitro		
Administrador		
Relaciones públicas		

Lámina para el participante

“Testimonio de toma de decisiones”

La dinámica de formar un equipo te permitió apreciar en qué medida tu compañero de equipo participó activamente en las decisiones tomadas, aportando su punto de vista con buenos argumentos.

Valóralo y entrégale tu opinión al respecto.

Nombre de mi compañero:

Su nivel de participación en el equipo fue:

¿Por qué?:

Sus argumentos se caracterizaron por:

Lo que hizo que su aporte fuera:

COMUNICACIÓN

OBJETIVOS

Al finalizar el módulo, los participantes serán capaces de:

- Expresar verbalmente con diversos propósitos comunicativos.
- Conocer el propio lenguaje corporal como expresión de emociones.
- Presentar coherencia entre la comunicación verbal y no verbal.
- Usar técnicas de comunicación asertivas, expresando sus opiniones con seguridad, honestidad y respeto, sin agredir.

IDEAS FUERZA

- Importancia de la comunicación en el día a día.
- Beneficios de una buena comunicación.
- Importancia del lenguaje no verbal en la comunicación.
- Beneficios de la conducta asertiva.

La comunicación es el proceso a través del cual intercambiamos información, establecemos compromisos y manifestamos nuestras emociones. Gracias a ella conseguimos relacionarnos con otras personas y logramos de mejor forma lo que nos proponemos.

Conseguimos comunicarnos mediante el uso de la palabra (oral y escrita) por supuesto, pero también a través de los gestos o lo que se conoce como la cada vez más importante "comunicación no verbal".

Antiguamente, la comunicación se entendía de un modo más estándar y simple. Se limitaba al hecho de entregar y recibir información: existía un emisor (el que envía el mensaje), un receptor (el que lo recibe), y un canal que permitía transmitir el mensaje. Pero esta manera de entender la comunicación ha cambiado drásticamente en los últimos tiempos, y en la actualidad, la comunicación es mucho más que comunicarse verbalmente. El nuevo enfoque afirma que el sólo hecho de relacionarse ya es comunicación. No sólo eso, si no que "toda conducta es comunicación".

De ello se deduce que no es necesario tener la intención de comunicar “algo” para que exista comunicación; basta sólo nuestra presencia, nuestros gestos, miradas, tono de voz y actitudes para transmitir mensajes sobre lo que nos pasa y lo que pensamos. Todos estos medios de expresión pueden confirmar o descalificar el mensaje que estamos emitiendo a través de nuestras palabras, por lo que es muy importante tomar conciencia de qué mensaje entregamos a través de aquellos medios de expresión que no son las palabras.

La imagen personal (vestimenta, colores, moda, cuidado personal, olores) es nuestra primera carta de presentación. Además de nuestra presencia personal, la utilización de un tono de voz apropiado, los gestos discretos pero elocuentes que apoyen nuestras palabras y una postura corporal que transmita seguridad y respeto hacia el otro, juegan un papel importante en la impresión favorable que queremos transmitir.

La comunicación es importante en nuestra vida cotidiana ya que, los seres humanos, nos relacionamos con distintas personas, en distintos contextos, todos los días, y dichas relaciones dependen de la calidad del proceso de comunicación. Por eso debemos tener en cuenta cuestiones tan básicas como que quien reciba nuestro mensaje entienda exactamente lo que quisimos transmitir, y que nosotros estemos entendiendo lo que se nos quiso decir.

Más allá de las palabras, también nos relacionamos a través del lenguaje no verbal. Los seres humanos decimos mucho más de lo que dicen nuestras palabras y somos capaces de influir en los demás con nuestro tono de voz, con la seguridad o inseguridad con que decimos nuestros mensajes y con la imagen que proyecta nuestra presencia personal. Así, vemos cómo los distintos aspectos de la comunicación transmiten contenidos y afectan de manera decisiva la forma en que se construyen las relaciones cotidianas. Por eso es tan importante que nuestro cuerpo y nuestras palabras digan lo mismo.

Por otra parte, saber escuchar con atención lo que se nos pregunta o dice y saber expresar con claridad lo que somos y lo que ofrecemos, también nos favorece.

Una buena comunicación nos favorece, ya que, al comunicarse correctamente, se logran mejores resultados. Por ejemplo, al entregar información clara y al comprender bien el contenido de los mensajes que se nos transmiten, disminuimos los riesgos de errores.

Por otra parte, una persona que sabe comunicarse es capaz de influir positivamente en el ambiente del que forma parte, ya sea laboral, familiar, social, etc. Por eso siempre será bienvenida la actitud de quien se comunica con claridad y con honestidad, ya que favorece un clima grato.

Para trabajar todos los conceptos mencionados, a lo largo de este módulo vamos a profundizar en tres temas:

TEMA 1: Expresarse con claridad.

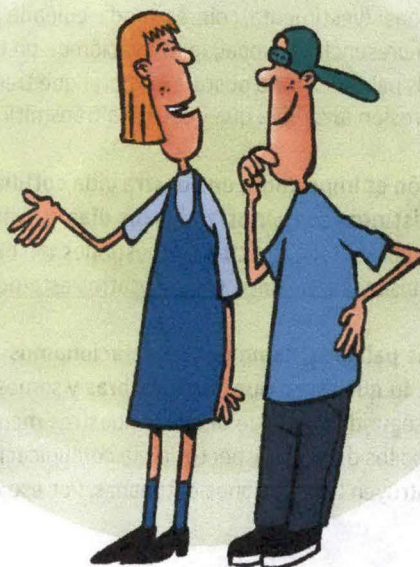
TEMA 2: Comunicar con lenguaje no verbal.

TEMA 3: Ser asertivo.

1

TEMA

EXPRESARSE CON CLARIDAD



MARCO CONCEPTUAL

“No hay magia comparable a la que encienden en nuestras vidas unas relaciones de calidad”.

Expresarse correctamente supone, por ejemplo, utilizar un lenguaje formal si se está en un ambiente impersonal, utilizar un lenguaje informal pero respetuoso si se está entre conocidos cercanos; también implica transmitir las ideas en forma ordenada, haciendo uso de un vocabulario amplio y destacando los contenidos esenciales por encima de lo anecdótico y accesorio.

Cuando se trata de una comunicación escrita, la precisión del mensaje es todavía más importante, porque no existe la manifestación corporal que ayuda a transmitirlo. Además, los documentos dejan huella, quedan como testigos de lo dicho, por lo que hay que ser muy cuidadosos sobre las repercusiones de su contenido.

Lo que queremos lograr con este módulo es que los participantes del taller, aprendan cómo comunicarse de una forma correcta en función del contexto en el que se encuentren. Que valoren los aspectos positivos que una buena comunicación les va a aportar, que sean conscientes de

que si uno se expresa con claridad, logra que el receptor interprete mejor el mensaje, que escuche con atención, que valide y respete a la persona con quien se está relacionando y, por tanto, que se establezca una interrelación de mayor calidad.

Por el contrario, si no nos expresamos correctamente, es probable que no se nos escuche, que se distorsione el verdadero sentido de lo que queremos decir, que se descalfiquen nuestros mensajes y que no logremos influir con nuestras opiniones.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 1

¡Pero si te dije que era redondo!

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes sepan reconocer los elementos que intervienen en la calidad un mensaje verbal. Es decir, que sean capaces de entregar la información de manera clara, adaptándose al contexto en donde se encuentran, para lograr un óptimo entendimiento por parte del receptor.

También desarrollar la disposición en los participantes a ponerse en el lugar del receptor, en el momento de transmitir un mensaje.

Material necesario.

- Lámina para el emisor "Dibujos geométricos".
- Lámina para el observador "Pauta para el observador".
- Lápices y hojas en blanco.

Descripción de la actividad.

Este ejercicio se centra en reforzar la capacidad de expresarse con claridad en forma oral. Como sabemos, la palabra oral es sólo uno de los elementos de una relación interpersonal (ya que ella está compuesta de varios otros factores influyentes además de la voz: los gestos, la expresión facial, las posturas corporales).

En esta actividad aislaremos la voz, y eso permitirá a los participantes identificar con claridad aquellos elementos que facilitan y hacen más efectiva la expresión oral.

Desarrollo.

En primer lugar, mencione la información del marco conceptual: cómo la comunicación verbal es sólo uno de los componentes del proceso comunicacional, aspectos que facilitan la comunicación oral, tales como ser claro, coherente, privilegiar siempre lo importante, etc.

Divida a los participantes en equipos de cinco personas (puede quedar algún equipo de menos integrantes, dependiendo del número de participantes).

Pídales que en cada equipo, nombren a tres dibujantes, un observador y un emisor. En caso de ser un grupo con menos de 5 integrantes pueden ser dos o un dibujante en lugar de tres.

Una vez decididos los roles, dibuje el siguiente esquema en la pizarra y pídale que se sienten de acuerdo a él:

EMISOR

Tiene la lámina para el emisor "Dibujos geométricos".

OBSERVADOR

DIBUJANTE 1

Mirando hacia dentro.

DIBUJANTE 3

Mirando hacia dentro.

DIBUJANTE 2

Mirando hacia dentro.

Entregue al participante que ejerce el rol de **"EMISOR"**, la **lámina para el emisor "Dibujos geométricos"**.

Entregue también un lápiz y una hoja en blanco a cada **"DIBUJANTE"**.

Entregue también a cada **"OBSERVADOR"** una **lámina para el observador "Pauta para el observador"**.

Colocados como indica el esquema de la pizarra, el **"EMISOR"** debe entregar verbalmente a los "dibujantes" toda la información que les permita a éstos reproducir -de la manera más fiel posible- la figura que sólo él/ella tiene a la vista.

Para entregar la información, puede ocupar todo tipo de instrucciones verbales, conceptos geométricos (rectángulo, horizontal, vertical, etc.), espaciales (mitad, centro, etc.).

Durante esta parte del ejercicio, no se permitirán preguntas de los "dibujantes" al "emisor", ni comentarios entre ellos. Esta parte debe quedar clara entre los participantes.

Mientras, el "observador", basándose en la lámina para el observador "Pauta para el observador", deberá registrar todo lo que sucede entre los "dibujantes" y el "emisor". Deberá reflejar en especial las confusiones y quebrantamiento de reglas que surjan durante el desarrollo de la actividad.

Dibujos geométricos

Una vez terminados los dibujos, pida a todos los equipos que se sienten en el piso formando un círculo y comparen entre todos los dibujos obtenidos con el dibujo original.

Es importante que en este momento el "observador" le señale a su equipo lo que vio y anotó.

Por último, solicite esta vez que todos los participantes se sienten en círculo en el piso, para la puesta en común. Equipo por equipo deben mostrar los dibujos realizados, y señalar los principales comentarios en el momento de comparar el dibujo original con el realizado.

Solicite también a los "observadores" que confirmen o contradigan las opiniones y dificultades expresadas, de acuerdo a lo que ellos pudieron apreciar durante el desarrollo de la actividad.

Tenga en cuenta que algunos criticarán al "emisor", y señalarán que éste no les dio las instrucciones correctas.

Cierre.

Ofrezca la palabra a los participantes, a través de la siguiente pregunta:

- **¿Qué otras reglas o recomendaciones creen que son indispensables para lograr que dos o más personas se comuniquen entre sí?**

Lo que debieran identificar es que: han tenido dificultades para lograr una buena comunicación, ya que no se veían entre sí. Es decir, debían transmitir un mensaje únicamente mediante las palabras, sin posibilidad de preguntar y con el ruido ambiental de la sala.

A partir de los comentarios surgidos por parte de los participantes, destaque el esfuerzo que tenemos que hacer los

seres humanos para lograr comunicarnos, y que la comunicación no es un fenómeno que se produzca de manera automática. Requiere de una dedicación consciente y una actitud de comprensión ante las dificultades que se les puedan presentar a los que escuchan. Esto se debe a que, constantemente, nos encontramos con variados elementos que dificultan la calidad de la comunicación: ruido ambiental, falta de contacto visual y la imposibilidad de preguntar lo que no se entiende, entre otros.

Finalice la actividad señalando que la mayoría de las dificultades se pueden solucionar poniendo atención cuando se nos habla, centrándose primero en entender lo que se nos dice y poniéndose en el lugar del otro antes de emitir mensajes.

Lámina para el emisor

Dibujos geométricos"

Reflexiona y señala tres fortalezas y tres debilidades.

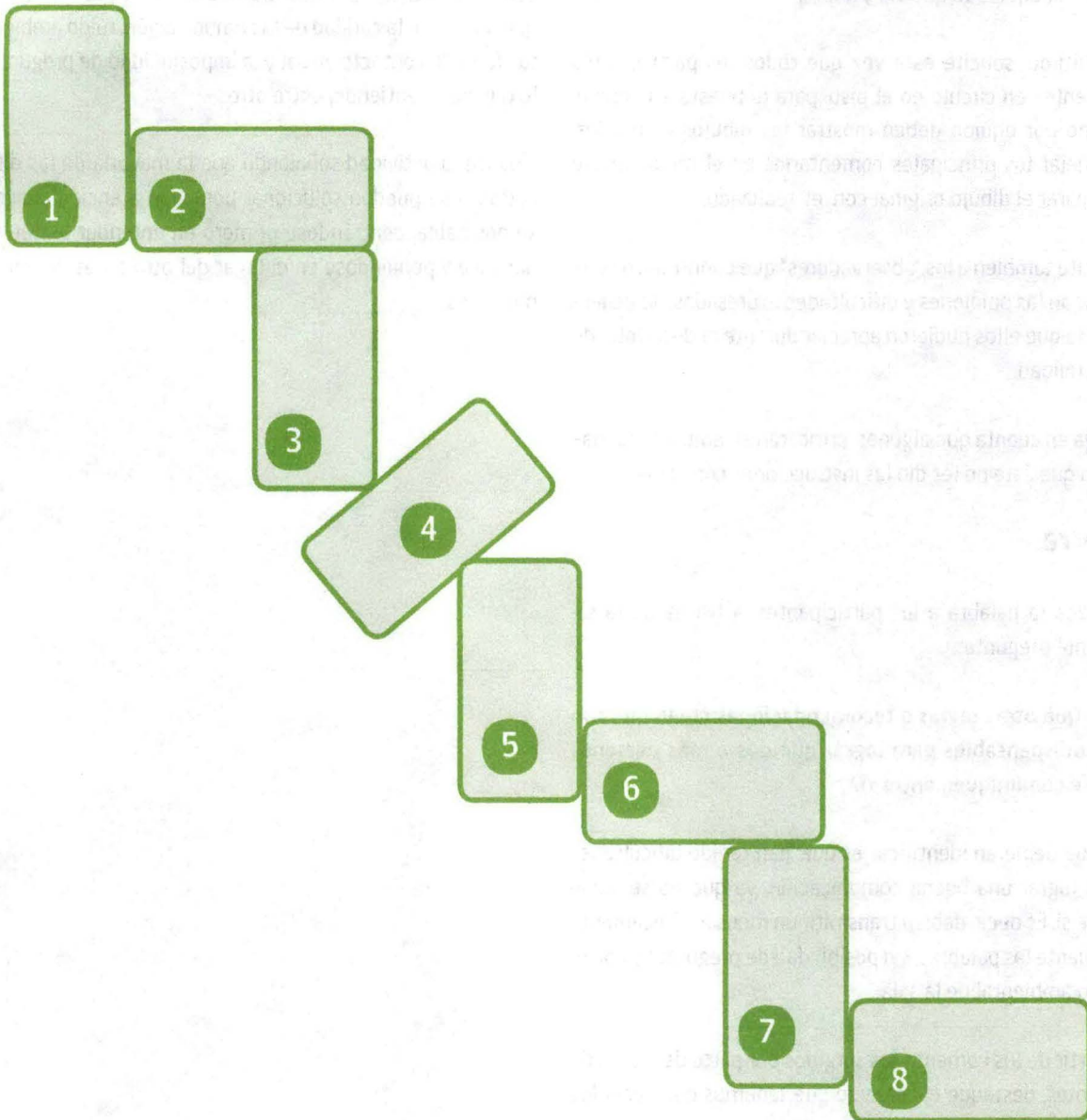


Lámina para el observador

"Pautas para el observador"

Para hacer anotaciones acerca del "EMISOR"

PISTAS PARA EL EMISOR

¿Cómo es el tono de voz?

¿Se preocupa de que los "dibujantes" lo escuchen bien?

¿Orienta a los dibujantes? Por ejemplo "cada pieza del dibujo es como una pieza de dominó".

¿Observa el trabajo que están haciendo sus compañeros o sólo se preocupa de dar instrucciones?

Para hacer anotaciones acerca de los "DIBUJANTES"

PISTAS PARA LOS DIBUJANTES

¿Respetan la norma de no preguntar?

¿Intentan mirar hacia otros lados o conversar entre ellos?

¿Algunos se niegan a trabajar?

2

TEMA

COMUNICAR CON LENGUAJE NO VERBAL



MARCO CONCEPTUAL

A partir del desarrollo de este marco conceptual, los participantes del taller deben ser capaces de expresar las emociones cuidando la coherencia entre lo que expresa el rostro, lo que se dice en palabras y lo que se siente, y en consecuencia, podrá ajustar sus gestos corporales y faciales a la emoción que está viviendo, es decir, transmitir con su voz claramente el estado emocional en que se encuentra. El participante observará la importancia de ajustar la coherencia entre los mensajes emitidos verbalmente, con

aquellos que se entregan a través del lenguaje corporal.

Podríamos decir que comunicarse con lenguaje no verbal es como saber hablar otro idioma. Es el complemento necesario para lograr la calidad en nuestra comunicación cara a cara: utilizar un tono de voz acorde con la fuerza que se le quiere imprimir a un mensaje, utilizar los gestos apropiados, pararse con seguridad, sentarse con la espalda erguida, mirar al interlocutor a los ojos, son todas manifestaciones de nuestros sentimientos y emociones. Nuestra timidez o seguridad, nuestra rabia o aceptación, nuestra ansiedad o paciencia se irá manifestando a través de la comunicación no verbal.

Un buen manejo de las expresiones corporales permite que tengamos mayor control de lo que queremos transmitir. Si tenemos rabia y sabemos que ello no debe influir en el diálogo, nuestra expresión corporal no debe dar cuenta de esa emoción; si una conversación nos produce aburrimiento, nuestra postura no debe reflejar la condición de fastidio.

Por el contrario, si desconocemos la importancia que tiene nuestra expresión corporal en la calidad de la comunicación, frecuentemente estaremos diciendo en palabras algo que nuestro timbre de voz, mirada o gesticulación de manos irá desdiciendo.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 2

A ver... ¿Cómo te lo digo?

Tiempo estimado: 90 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes comprendan que, junto con los mensajes verbales, expresamos diversos sentimientos a través del tono de voz, de la expresión facial y de los gestos corporales. Queremos cuidar que los gestos y el tono de voz entreguen el mismo mensaje que las palabras.

Material necesario.

- Lámina para el equipo "Textos para las dramatizaciones".
- Lámina para el equipo "tarjetas de identificación".

- Lámina para el observador "Pauta de observación".
- Lápices y hojas en blanco.
- Tijeras y scotch.

Descripción de la actividad.

Para realizar esta actividad se sugiere dividir el trabajo en dos sesiones.

Los participantes van a realizar el montaje de una pequeña obra de teatro en la que van a simular distintas situaciones. Ellos tendrán que inventar los diálogos necesarios para que la obra se desarrolle, a partir de las primeras intervenciones, que ya están determinadas en la lámina correspondiente.

Se va a representar la misma situación de tres maneras distintas: tímida, agresiva y directa. El grupo de observadores deberá registrar las diferentes reacciones que se producen en los actores con cada una de las tres maneras representadas.

Desarrollo.

Antes de comenzar con la actividad, en base al marco conceptual, destaque que la comunicación humana es mucho más que las palabras que decimos, y que existen otros niveles que no son verbales y que transmiten, principalmente, emociones y sentimientos.

En una primera etapa se lleva a cabo la preparación. Forme en la sala, tres "equipos de actuación" de seis personas cada uno. Al resto de participantes divídalos en dos partes iguales y asígneles el rol de "observadores".

Entregue a cada equipo de actuación el material didáctico correspondiente: una lámina para el equipo "Textos para las dramatizaciones" (asigne cada una de las tres situaciones

a un "equipo de actuación" diferente) y una lámina para el equipo "Tarjetas de identificación". Cada equipo deberá distribuirse los diferentes roles entre sus miembros, recortar las etiquetas de la lámina para el equipo "Tarjetas de identificación", rellenarlas y pegársela sobre la polera con scotch a modo de identificación.

A su vez, entregue a cada observador una lámina para el observador "Pauta de observación".

Pida a los actores que desarrollen y ensayen los papeles que tienen que interpretar, subrayando la importancia de los tonos de voz y gestos en los diálogos. No se trata de memorizar; sólo de actuar y "meterse" seriamente en el personaje y su situación. Indíqueles que cada representación deberá tener una duración máxima de cinco minutos.

Pida a los observadores que revisen sus pautas, a modo de preparación del rol que tendrán en la siguiente sesión.

A modo de ayuda éstas son algunas de las diferentes posturas corporales con distintos significados:

Restregarse un ojo: **DUDA.**
Frotarse la nariz: **DESCONFIANZA.**
Brazos cruzados: **DEFENSIVA.**
Sentado con inclinación hacia adelante: **DESENVOLTURA.**
Apoyado en una mesa: **SEGURIDAD.**
Apoyado atrás con brazos abiertos: **SEGURIDAD EN SI MISMO.**
Frotarse las manos: **NERVIOSISMO.**

Usted debe tener un papel muy activo durante ese tiempo, visitando a cada equipo de actuación y a los observadores. Ofrézcales sugerencias y estimúelos a realizar un buen trabajo.

Recalque la importancia de no intercambiar información con el resto de equipos entre la preparación y la actuación, ya que de hacerlo, se perdería parte importante del efecto que se quiere lograr con la actividad.

En una segunda etapa se desarrolla la actuación. Permita a cada equipo de actuación que acomode la sala de acuerdo a las necesidades de su representación.

Dé paso a las representaciones reiterando que cada una de ellas tiene un tiempo límite de duración de 5 minutos.

Cierre.

La puesta en común comenzará con los comentarios de los observadores sobre lo que vieron en cada presentación (guiados por la lámina para el observador "Pauta de observación").

A partir de ello, destaque las diferencias que se aprecian al entregar un mismo mensaje, cuando éste se ve influido por el estado emocional del que lo emite. Recalque que uno de los factores que influye en nuestra comunicación es el tono de voz: un mismo mensaje verbal puede resultar muy distinto si se dice de manera cariñosa o agresiva, de manera directa o irónica. Igual cosa se puede apreciar en los movimientos de manos, mirada, forma de sentarse y otras posturas.

Es importante concluir también que, en general, las emociones, sentimientos y estados de ánimo se reflejan en expresiones faciales y gestos, y que se debe cuidar la coherencia entre lo que dicen nuestras palabras y lo que expresa nuestro lenguaje no verbal. Si bien las palabras son capaces de expresar un mensaje claramente, éste se puede ver muy alterado o cambiado dependiendo del tono de voz, de la expresión facial y de las posturas corporales que ocupa la persona que lo emite.

Lámina para el equipo

"Textos para las dramatizaciones"

La jefa de hogar de una familia de cuatro hijos debe conversar con su familia sobre el desorden continuo que hay en la casa.

EQUIPO 1

- La mamá está muy molesta con la situación. Ella siente que todos son unos flojos que no colaboran en los trabajos de la casa. Que ella es la única que se esfuerza y eso no sirve para nada por culpa de los demás.
- El papá está pasando por un mal momento en el trabajo, lo que lo pone muy intolerante.

EQUIPO 2

- La mamá es una mujer muy respetada. Siempre ha sido muy segura y muy comprensiva con sus hijos y marido. Siempre les habla con mucho cariño.
- El papá está pasando por un buen momento laboral, lo cual le hace estar más contento y sentirse más valorado.

EQUIPO 3

- La mamá está muy nerviosa y asustada. Ella piensa que no la valoran en casa y hace rato que los hijos le han perdido autoridad. No sabe bien cómo enfrentar la situación.
- El papá es bastante tímido y se siente culpable de la situación.

Lámina para el equipo

"Tarjetas de identificación"

La jefa de hogar de una familia de cuatro hijos debe conversar con su familia sobre el desorden continuo que hay en la casa.

Mi nombre es:

Mi rol es:

Mi nombre es:

Mi rol es:

Mi nombre es:

Mi rol es:

Mi nombre es:

Mi rol es:

Mi nombre es:

Mi rol es:

Mi nombre es:

Mi rol es:

Lámina para el observador

“Pauta de observación”

Debes observar:

- El lenguaje no verbal.
- Cómo sus actitudes influyen en los demás y van condicionando sus respuestas.

TONO DE VOZ	Sí	No	Comentarios
¿Notas diferentes tonos en los diálogos?			
¿Cambia la fuerza del mensaje dependiendo del sentimiento de la mamá y del papá?			
¿Cómo fueron las respuestas de los “hijos” a partir de lo dicho por la mamá o el papá?			
EXPRESIÓN FACIAL	Sí	No	Comentarios
¿Qué diferencias hay en los gestos de la mamá y del papá en cada equipo?			
TONO DE VOZ	Sí	No	Comentarios
¿Cómo se sienten los actores, según el personaje que interpretan?			
¿Cómo cruzan las piernas, cómo apoyan la espalda, qué hacen con sus manos?			

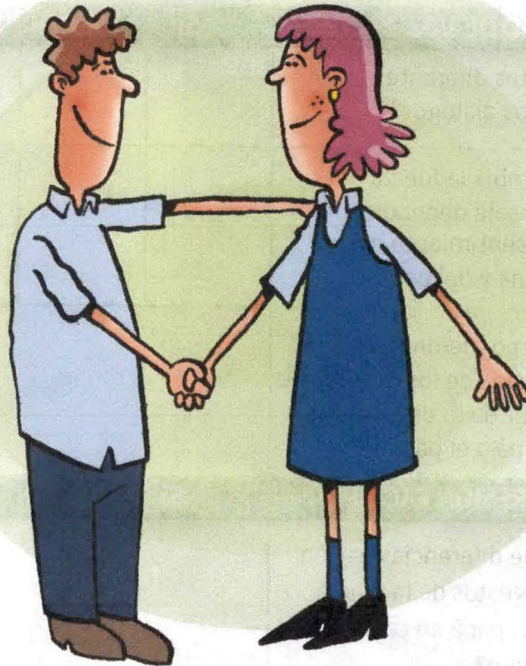
A modo de ayuda éstas son algunas de las diferentes posturas corporales con distintos significados:

- Restregarse un ojo: DUDA.
- Frotarse la nariz: DESCONFIANZA.
- Brazos cruzados: DEFENSIVA.
- Sentado con inclinación hacia adelante: DESENVOLTURA.
- Apoyado en una mesa: SEGURIDAD.
- Apoyado atrás con brazos abiertos: SEGURIDAD EN SI MISMO.
- Frotarse las manos: NERVIOSISMO.

3

TEMA

SER ASERTIVO



MARCO CONCEPTUAL

Manel Güell Barceló ², define la asertividad como "la expresión de los propios intereses, creencias, opiniones y deseos de manera honrada, tranquila, sin sentimiento de culpa y sin perjudicar ni agredir los deseos, intereses o derechos de los otros".

En lo fundamental, ser asertivo consiste en decir honesta y directamente nuestra opinión, siempre con respeto. Es saber decir "no", cuando eso es lo que se quiere expresar;

y "sí", cuando ese es nuestro deseo. Es expresar sin rodeos nuestra voluntad.

Ser asertivo significa ganarse el respeto de los otros por la claridad y honestidad con que transmitimos nuestras opiniones, sin herir la sensibilidad de quien está recibiendo nuestro mensaje.

El hecho de emitir una opinión que afecta al interlocutor puede convertirse en una situación de estrés o de angustia. La asertividad permite reducir ese estrés, en la medida en que favorece la defensa de los derechos de cada uno, sin agredir ni ser agredido. Sin embargo, ser asertivo no es tan

² Manel Güell Barceló: experto en programación neurolingüística, que trabajó varios años como profesor antes de dedicarse por completo al coaching.

fácil y, muchas veces, se confunde con ser agresivo o pasivo.

Conducta asertiva: expresión directa de los propios sentimientos, deseos y opiniones, sin amenazar, castigar o atropellar a los demás.

Conducta pasiva: se caracteriza por no respetar los derechos propios, puesto que no expresa abiertamente sus sentimientos, pensamientos y opiniones o los expresa de una manera derrotista, con disculpas y falta de confianza, de tal modo que los demás puedan no hacerle caso. La conducta pasiva busca apaciguar a los demás y evitar toda forma de conflicto. La persona que actúa así puede sentirse a menudo incomprendida, frustrada, no tomada en cuenta, manipulada y molesta; incluso volverse irritable y hostil con los demás. En el lenguaje no verbal, la conducta pasiva se reconoce por un tono de voz sumiso, bajo, tímido, ansioso, culpable e inseguro; un cuerpo de hombros caídos, encogido, que quiere parecer insignificante, manos con movimientos nerviosos; y una expresión facial de mirada hacia abajo, cabeza inclinada, con rasgos de timidez y vergüenza.

Conducta agresiva: se reconoce como una defensa inapropiada e impositiva de los pensamientos y sentimientos propios, transgrediendo los derechos de las otras personas. Cuando la agresión es verbal, puede incluir ofensas, insultos, amenazas y comentarios hostiles o humillantes. Cuando es no verbal, puede incluir gestos amenazantes, como levantar el puño o miradas intensas e, incluso, ataques físicos. El objetivo habitual de la agresión es la dominación del otro y la victoria se asegura por medio de la humillación y la degradación. Por cierto, hay diferencias de grado y matices en cada forma de agresión, pero en este manual no profundizaremos en ello.

Cuando somos asertivos, nuestro interlocutor no tiene dudas respecto de lo que creemos y pensamos, y esa claridad le permite interactuar en consecuencia; se nos respeta por

lo claros, honestos y directos que somos.

Cuando no somos asertivos, decimos lo que sabemos que es aceptado, aunque eso no refleje nuestra manera de pensar, y poco a poco vamos perdiendo credibilidad. O bien, decimos nuestra opinión sin considerar el respeto que le debemos a toda persona, ganándonos fama de conflictivos.

"No hay magia comparable a la que encienden en nuestras vidas unas relaciones de calidad".

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 3

Lo pasivo, lo asertivo y lo agresivo

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Identificar cuándo uno mismo está actuando de manera poco asertiva (es decir, de forma agresiva o pasiva), y conocer las claves verbales y no verbales que permiten distinguirlo.

Material necesario.

- Lámina para el equipo "Tarjetas de mensajes 1, juego por equipos".
- Lámina para el voluntario "Tarjetas de mensajes 2, juego del grupo".

Descripción de la actividad.

Los participantes jugarán a representar distintos estilos comunicativos y, luego, se increparán o se defenderán haciendo un contraste entre las formas asertivas y no asertivas de comunicarse.

Desarrollo.

PASO 1.

Antes de comenzar, presente a los participantes el concepto de conducta asertiva y contrapóngalo con los de conducta agresiva y pasiva (basándose en el marco conceptual). Se sugiere escribir sus características en la pizarra para que sirvan de apoyo durante el desarrollo de la actividad.

Seguidamente plantee estas cuestiones a los participantes:

- ¿Les cuesta expresar sus opiniones cuando deben emitirlos frente a personas que podrían incomodarse, sentir o rechazar sus apreciaciones?
- ¿Qué temas les suponen mayor dificultad a la hora de expresarse?

Divida a los participantes en equipos de cuatro personas. Pídale que, en equipos, se sienten en círculo.

Entregue a cada equipo una lámina para el equipo "Tarjetas de mensajes 1, juego por equipos. Pídale, que en cada equipo, nombren a un administrador del juego. Dicho administrador debe elegir tres de las seis tarjetas, para trabajarlas en el equipo.

El administrador pedirá a los miembros de su equipo, uno por uno, que expresen, en frases cortas, los tres estilos comunicativos (agresivo, pasivo y asertivo), para cada una de

las situaciones seleccionadas.

Por ejemplo: María es administradora del juego y pide a José (miembro de su equipo) que exprese en tres frases cortas (una por cada estilo comunicativo), la idea de la primera situación seleccionada. La situación seleccionada consiste en que José "quiere cambiar en la tienda un alicate que le salió defectuoso". José dice, en estilo agresivo: "Vengo a cambiar esta porquería"; luego, en estilo pasivo: "Perdón, pero no sé si se podría cambiar este alicate que no me salió muy bueno, en realidad"; y finalmente dice, en estilo asertivo: "Señor, necesito que me cambie este alicate que salió defectuoso".

Hecha esta ronda de interpretaciones, María elige otra situación y pide a Francisca (otra miembro del equipo) que exprese frases en los tres estilos comunicativos, y finalmente lo mismo a Juan (otro miembro del equipo).

Deje que libremente se rían y critiquen sus propias representaciones.

Recuérdelos que mediante el lenguaje no verbal también se comunica.

PASO 2.

Reúna a todos los participantes, nuevamente, y pida un voluntario.

Entregue al voluntario una lámina para el voluntario "Tarjetas de mensajes 2, juego del grupo y conserve en su mano el otro ejemplar. Indíquele una frase seleccionada por usted (indíquele el número de la frase) y pídale que se la dirija agresivamente a cualquier compañero (que el voluntario elija): deberá aludirlo por su nombre y decirle la frase en forma ruda, molesta, agresiva.

A su vez, la persona aludida deberá dar una respuesta firme, asertiva, pidiendo una aclaración en forma tranquila pero segura.

Repita el ejercicio con diferentes frases y diferentes aludidos hasta un máximo de cuatro veces, o menos si considera que los participantes han experimentado suficiente con la situación.

Cierre.

Comience la puesta en común. Abra el diálogo a los participantes mediante estas preguntas:

- En el paso 1 de la actividad, ¿con qué estilo comunicativo se sintieron más cómodos?
- En el paso 2 de la actividad, quienes recibieron un mensaje en forma agresiva, ¿cuánto les costó tener una respuesta asertiva?

Explíqueles que a todos nos cuesta expresar lo que sentimos y deseamos, en el momento preciso, de la manera adecuada, sin dejar que pasen por encima de nosotros. Haga hincapié en que tener relaciones honestas y no sentirse obligado a decir algo, ya sea por vergüenza o por el que dirán, es un aprendizaje que debe entrenarse.

Señale a los participantes que cada persona tiene tendencia a desarrollar un estilo propio. El estilo de cada cual es algo que se va construyendo con el tiempo. Merece la pena esforzarse en desarrollar un estilo asertivo si se quiere lograr una buena comunicación.

Mencione, también, que las respuestas asertivas son difíciles de dar ya que las emociones se ponen en juego, influidas por la carga negativa con la que muchas veces es recibido un mensaje (por ejemplo, si alguien nos recrimina

en forma agresiva).

Por tanto, hágales ver que las conductas pasivas pueden generar aprovechamiento y abuso en la otra persona; las conductas agresivas, más agresión; y las conductas asertivas, mayor claridad en la comunicación.

Algunos aspectos que facilitan la comunicación oral, desde el emisor (quien transmite el mensaje), son:

- Expresarse con claridad: decir lo que se quiere decir, es decir, pensar antes de hablar.
- Darle coherencia al mensaje: no dar rodeos ni cansar al/la receptor/a con información irrelevante.
- Destacar lo importante: ser claro, directo y seleccionar lo primordial.
- Utilizar un lenguaje adecuado.
- Ser empático: ponerse en el lugar del receptor y verificar permanentemente la comprensión que él/ella está teniendo de lo que le estamos comunicando.
- Cuidar el sonido: no bloquear la salida del sonido con la mano o con objetos y adecuar el tono y volumen de la voz según las circunstancias.

Algunos aspectos que facilitan la comunicación oral, desde el receptor (quien recibe el mensaje), son:

- Escuchar con respeto: mantenerse en silencio y no interrumpir.
- Poner atención.
- Confirmar la comprensión: por ejemplo, se puede decir: **"te entendí bien, lo que me estás diciendo es que..."**

Lámina para el equipo

“Tarjetas de mensajes 1, juego por equipos”

De entre ustedes:

- Uno, será el administrador del juego.
- Tres, deben expresar tres frases cortas, en primera persona, relacionadas con una situación seleccionada por el administrador.

Cada una de las tres frases debe reflejar un estilo comunicacional diferente, en este orden:

- 1) **Agresivo**
- 2) **Pasivo**
- 3) **Asertivo.**

Estas son las situaciones entre las que pueden elegir:

En un restaurante: pidió pollo y le trajeron carne.

Lo encuentra bonito, pero no le alcanza la plata para comprarlo.

Está molesto porque no le devolvió la llamada.

El viaje es bien largo y quiere hacerlo sin entablar conversación con el pasajero del asiento de al lado.

Sin embargo, éste, no para de hablarle.

Debe pedirle que lo rehaga porque tiene muchos errores.

Un hombre mayor pide el asiento en la micro porque se siente mareado.

Lámina para el voluntario

“Tarjetas de mensajes 2, juego del grupo”

Párate frente al grupo y lee la frase que te indique el profesor, refiriéndola a un compañero (el que tú mismo escojas).

Nómbraalo para que esa persona esté segura que te diriges a ella. Dile la frase en forma ruda, mirándolo a los ojos, con malestar. Quédate adelante hasta que tu compañero te haya entregado su respuesta.

- 1. NUNCA MANTIENES TU PALABRA.**
- 2. ME TIENE ABURRIDO QUE TE QUEJES DE TODO.**
- 3. NUNCA HACES EL TRABAJO QUE TE CORRESPONDE.**
- 4. TÚ HACES PREGUNTAS BIEN TONTAS.**
- 5. CREES QUE LO SABES TODO.**
- 6. ANDAS CONTANDO CHISMES POR TODOS LADOS.**
- 7. NO SABES LLEGAR A LA HORA.**
- 8. TE GUSTA SER FLORERO.**
- 9. ERES BIEN POCO COLABORADOR.**
- 10. SIEMPRE ERES TAN TERCO.**
- 11. NUNCA TE INTEGRAS AL GRUPO.**
- 12. TE IMPORTA BIEN POCO MANTENER LIMPIA LA SALA DE REUNIONES.**

TRABAJO EN EQUIPO

OBJETIVOS

Al finalizar el módulo, los participantes serán capaces de:

- Identificar los objetivos de un equipo de trabajo.
- Establecer, en conjunto con los miembros del equipo, las instancias de comunicación que se utilizarán para coordinarse.
- Escuchar y respetar las distintas opiniones que surgen dentro del equipo de trabajo.
- Identificar los problemas, tamaño e implicaciones, a los que el equipo se ve enfrentado en su desempeño.

IDEAS FUERZA

- Establecer objetivos comunes para el equipo.
- La importancia de la coordinación en el equipo.
- La confianza en el equipo como base.
- Técnicas de solución de problemas.

Cuando hablamos de "trabajo en equipo" nos referimos a la capacidad para trabajar de manera complementaria con otras personas, aunar esfuerzos y disponer las competencias de cada miembro en torno a un objetivo común.

La historia de los deportes, por ejemplo, está llena de fracasos de colectividades que no alcanzaron el éxito a pesar de haber reunido al mayor número de "superestrellas". Es desde esta evidencia que se ha analizado el resultado sinérgico que produce el trabajo en equipo; aquél en el que el resultado final del conjunto es mayor que la suma de resultados individuales ($2+2=5$).

Dentro de un **grupo**, cada miembro realiza su trabajo y responde individualmente ante cualquier situación que pueda surgir. Realizan el mismo tipo de trabajo pero son autónomos. Por ejemplo en un hospital los anestelistas forman un grupo de trabajo: realizan la misma actividad, tienen un jefe común, pero cada uno responde de su trabajo; es decir, la labor de un anestelista no depende de la de sus compañeros.

En un **equipo**, la mayor diferencia consiste en que todos los integrantes orientan sus energías hacia el logro de un **objetivo compartido**. Todos sus miembros están alineados con un mismo logro principal, se trabaja de manera complementaria y esa fuerza produce un efecto multiplicador, sinérgico ($2+2=5$). Unos dependen de otros para lograr el máximo rendimiento y se complementan en sus capacidades para aportar al resultado final.

El siguiente cuadro, señalas las principales diferencias entre un trabajo en grupo de uno en equipo:

GRUPO	EQUIPO
Los integrantes están interesados en participar.	Los integrantes están interesados en cumplir un objetivo.
Cada miembro tiene su propia responsabilidad.	La responsabilidad es una sola, orientada al resultado.
La comunicación es secuencial.	La comunicación es integrada.
El líder es el que más sabe o tiene más responsabilidades.	El líder sabe que su rol es integrar, coordinar, resolver conflictos y representar al equipo.
El líder decide y los demás solo obedecen.	Las decisiones surgen del consenso de los integrantes.
El trabajo se califica individualmente a cada miembro.	La calificación es colectiva sobre el resultado.
Los integrantes son expertos en algo pero ignoran el contexto general.	Todos aprenden de todos y se sienten responsables del contexto general.

En el día a día, todos emprendemos tareas dirigidas a lograr nuestros objetivos personales, y a menudo requerimos la colaboración de otras personas para tener éxito. Esto quiere decir que en la vida cotidiana todos nos necesitamos, a veces para aportar y otras para recibir, según las circunstancias. Por todo ello, el trabajo en equipo es una herramienta importante en múltiples aspectos de la vida cotidiana: laboral, familiar, conyugal, etc.

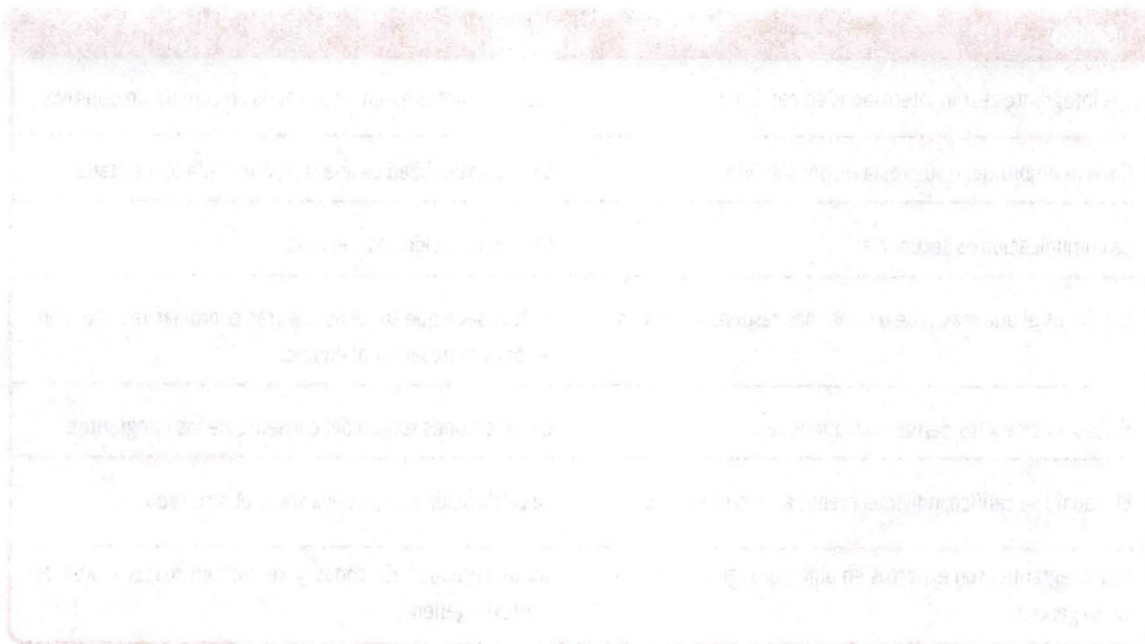
El trabajo en equipo enseña a lograr soluciones creativas que integren una diversidad de puntos de vista. Quien ha trabajado en equipo, de una forma u otra, ha desarrollado la habilidad para ejercer distintos roles, para ponerse en el lugar de otro, de ceder, de aportar, de subordinar sus intereses particulares a los grupales, de exponer con claridad su opinión y de armonizar distintos puntos de vista, entre otros.

En las siguientes páginas, presentamos tres competencias básicas relacionadas al trabajo en equipo. Se indican también las actividades a proponer a los participantes para que desarrollen los conocimientos, las habilidades y actitudes más valoradas dentro de estas competencias. Trabajaremos:

TEMA 1: Identificar objetivos y coordinarse con otros.

TEMA 2: Colaborar y generar confianza en el equipo.

TEMA 3: Resolver problemas en el equipo.



1

TEMA



IDENTIFICAR OBJETIVOS Y COORDINARSE CON OTROS

MARCO CONCEPTUAL

Tal vez muchos de nosotros preferiríamos hacer cosas solos, sin necesidad de discutir nuestras ideas con otros, pero eso no es posible, ya que en el mundo de hoy estamos destinados a relacionarnos. Sin embargo, también nos gusta ser parte de otros, necesitamos a otros. Entonces alegrémonos: trabajar en equipo puede aprenderse y disfrutarse.

Lo que da sentido a un equipo es la suma de esfuerzos. Dicho en forma sencilla: remar todos hacia un mismo destino. Esto implica que el equipo debe definir hacia dónde remar. Para ello, en primer lugar hay que saber definir los objetivos y, segundo, hay que comprometerse con ellos y trabajar en su cumplimiento.

Identificar objetivos supone tener clara la finalidad que convoca al equipo. Dicho en otras palabras, es la acción de determinar claramente por qué "causa" van a trabajar juntos.

Los objetivos deben:

- Ser realistas (posibles de alcanzar, de lo contrario podemos caer en la frustración).
- Tener plazos definidos.
- Ser específicos. (debe ser claro en todos los aspectos, acotado)
- Ser medibles y controlables (para que los resultados puedan evaluarse).

Al emprender una actividad entre varias personas, normalmente decimos "organicémonos". Para ello, hay un ingrediente fundamental: **la coordinación**.

Coordinarse con otros implica crear las condiciones necesarias y favorables que ayudan a lograr lo esperado, esto es: transferirse información significativa entre los miembros del equipo, organizar los roles de cada uno, definir las normas, las jerarquías, el estilo de funcionamiento y los sistemas de control con que operará el equipo.

A la hora de coordinarse son muy importantes las acciones que se llevan a cabo para lograr la sincronización de las tareas diarias del equipo, por ejemplo, realizar diversas reuniones, para analizar situaciones, tomar decisiones, compartir, informar, organizar, evaluar, y todo aquello que haga falta para lograr lo esperado, de manera que permita ser eficientes, sin duplicar funciones o tareas.

Esas reuniones pueden tener desde un carácter muy informal hasta uno muy estructurado, pero sea cual sea el caso, se necesita que cada miembro sepa escuchar, proponer, argumentar, negociar, resolver conflictos y tomar decisiones (todo de forma asertiva).

Atentan contra esta coordinación del equipo ciertas actitudes como por ejemplo, hacerse el indispensable, no entregar toda la información que se tiene, desvincularse

de tomar de decisiones que conllevan riesgo, desconocer acuerdos tomados, no cumplir con compromisos adquiridos, no realizar evaluaciones de avance, entre otras.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 1

Con la mirada en el norte

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes reconozcan los elementos que facilitan la construcción de objetivos grupales, y que a su vez sean conscientes de la importancia de comprometerse con ellos y trabajar en equipo para su cumplimiento.

Material necesario.

- Lámina para el observador "Pauta para los observadores".
- Una revista o folleto de publicidad, por equipo.
- Un pliego de cartulina por cada equipo.
- Tijeras y goma de pegar, una por cada equipo.
- Lápices y hojas en blanco.

Descripción de la actividad.

Se trabajará en equipos de seis a ocho personas, creando la publicidad para un nuevo jabón. Para lograr el éxito del proyecto se requerirá que se fijen los objetivos de la campaña mediante trabajo colectivo.

Desarrollo.

Comente con el grupo la importancia que el trabajo en equipo tiene en nuestra vida diaria. Estimule la toma de contacto con el tema, pidiéndoles que identifiquen (en voz alta y voluntariamente) acciones o actividades que hayan llevado a cabo en equipo: organizar una actividad para el curso, una fiesta familiar, una comida en Navidad, etc.

Divida al grupo en equipos de seis a ocho personas. Solicite que cada equipo elija un observador. Reúna a todos los observadores y entregue una **lámina para el observador "Pauta para los observadores"** a cada uno. Luego de revisar con ellos dicha lámina y aclarar las dudas que les puedan surgir, indíqueles que vuelvan a incorporarse a su equipo. De la capacidad de análisis de los observadores depende el éxito de la actividad, por lo tanto motiveles para que cumplan lo mejor posible su cometido.

Explique que pertenecen a una empresa de publicidad y que deben diseñar un afiche y un eslogan para dar a conocer un nuevo jabón que pronto saldrá al mercado. Tanto el afiche como el eslogan serán expuestos en microbuses, paraderos y estaciones de trenes. Sus servicios han sido contratados por el dueño de la empresa que fabrica y comercializa el jabón, y es a él a quien tienen que presentar su propuesta gráfica.

El ejercicio tiene por objetivo que los participantes sean conscientes de la necesidad de establecer objetivos a la hora de crear. En este caso, la empresa, apenas aporta información sobre lo que quiere lograr con la campaña publicitaria, y ello, dificulta el proceso de creación del afiche y del eslogan por parte de los participantes, ya que no se especifica qué se quiere conseguir con ello.

Explíqueles que antes de ponerse manos a la obra, deberán fijarse los objetivos que quieren alcanzar con la campaña

de publicidad (de manera colectiva entre todo el equipo), y posteriormente, crear el afiche y el eslogan basándose en esos objetivos.

Entregue una revista, tijeras, goma de pegar y un pliego de cartulina a cada equipo.

Un voluntario de cada equipo presentará el afiche y el eslogan frente al resto de los participantes, explicando los objetivos que se plantearon para desarrollarlos.

Luego, ofrezca la palabra a los observadores para que comenten, basándose en lo que han anotado, el momento en el que ya no bastó la indicación inicial y comenzaron a necesitar objetivos más precisos que orientasen el proyecto (el público objetivo al que va dirigido el jabón, etc.), los objetivos que cada equipo definió y el grado de participación colectiva que hubo en dicha definición.

Someta a juicio el proyecto ganador, premiando al que haya logrado mayor coherencia entre el diseño del afiche y los objetivos marcados.

No debe premiarse al equipo que haya creado la pieza gráfica más bonita, si no a aquel que haya logrado una mayor coherencia entre los objetivos que se marcaron y el resultado final.

Cierre.

Pregúntele a los participantes si para llevar a cabo la creación del afiche y del eslogan les habría bastado con las orientaciones iniciales, o bien el trabajo fluyó fácilmente una vez que entre todos los miembros establecieron lo que querían hacer y cómo lo querían.

Destaque la importancia de lograr el compromiso de todos los miembros del equipo, ya que para lograr unas buenas

definiciones de los objetivos (los cuales marcarán el camino a seguir) es necesaria la participación de todos.

Ayude a los participantes a concluir que es poco eficiente iniciar una tarea (sea cual sea el ámbito) sin tener definiciones claras de hacia dónde van, qué quieren y cómo lo van a lograr.

Actividad 2

Vamos tejiendo una red

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes aprendan ciertas formas de comunicación que les permitan coordinarse eficientemente dentro del equipo de trabajo, y que así, reconozcan la importancia de coordinar y controlar el avance de las tareas, en pro de alcanzar los objetivos establecidos.

Material necesario.

- Lámina para el equipo "Instrucciones para los maqueteros".
- Lámina para el voluntario "Instrucciones para los jefes de estación".
- Lámina para el participante "Evidencia de trabajo en equipo".
- Siete paquetes de plastilina.
- Cuatro cintillos de papel.
- Cuatro bases para maquetas, de cartón o cartulina gruesa, cada una de 15 x 20 cm, aproximadamente.

Descripción de la actividad.

Se comenzará con un juego que al principio no tendrá buenos resultados, porque no estarán dadas las instancias de coordinación y de control de avance necesarias.

Luego del análisis de lo sucedido, se identificarán los mecanismos más comunes de coordinación de los equipos de trabajo, basándose en experiencias reales de los estudiantes.

Desarrollo.

Introduzca la actividad señalando, a modo de ejemplo, que en las estaciones de trenes debe haber mucha sincronización para que todo funcione bien, de lo contrario los riesgos de accidentes, atrasos en las salidas y llegadas, etc., son enormes. Algo semejante ocurre en los equipos de trabajo; se requiere de mucha coordinación para llegar a la meta correctamente.

Solicite la participación de cuatro voluntarios que actuarán como "jefes de estación". Entréguele a cada uno: una **lámina para el voluntario "Instrucciones para los jefes de estación"**, cuatro barras de plastilina y solicíteles que se pongan el cintillo que los identifica.

Divida el resto del grupo en cuatro equipos. Entregue a cada equipo una **lámina para el equipo "Instrucciones para los maqueteros"** (donde se les explica toda la información) y tres barras de plastilina.

Indíqueles que, con esa plastilina, tienen que realizar la maqueta de una estación de trenes. Cada miembro del equipo comenzará creando un personaje a **SU ELECCIÓN** y a **SU LIBRE CRITERIO**.

A medida que vayan finalizando, deben dirigirse individual-

mente al jefe de estación, y pedirle instrucciones para continuar.

Pídeles que muestren sus maquetas al resto de los participantes. El resultado serán risas y una queja generalizada, ya que, obviamente no estuvieron dadas todas las condiciones necesarias para hacer maquetas con personajes homogéneos, y un tren a escala similar en sus componentes, ni menos una ambientación que integrara armónicamente todas las partes.

El juego está diseñado para que, la parte de la actividad llevada a cabo hasta ahora, no se pueda realizar en óptimas condiciones. Los esfuerzos que hagan los participantes serán poco eficientes ya que falta toda la parte de coordinación entre ellos y control de avance.

Finalizada la puesta en común, otorgue unos minutos adicionales para que cada equipo se vuelva a juntar y evalúe la situación de sus trabajos, esta vez sí, se coordinen y hagan las mejoras correspondientes.

Por último, se hará la segunda puesta en común, con las maquetas mejoradas, y los jefes de estación pondrán nota a cada trabajo, según las mejoras logradas.

Cierre.

Comience la reflexión lanzando esta pregunta:

- ¿Por qué creen que, al principio, no resultó un buen trabajo?
- ¿Qué creen que les faltó para lograr una buena maqueta?

Reparta la lámina para el participante "Evidencia de trabajo en equipo", y pregunte:

¿Quién, alguna vez, ha formado parte de un equipo de trabajo, ya sea a nivel comunitario, deportivo, cultural, religioso, social, político o familiar?

Apóyese en la lámina para el participante "Evidencia de trabajo en equipo" para guiar la reflexión.

Es importante dejar un tiempo para comentar las experiencias personales de trabajo en equipo, para así fomentar un clima de reflexión sobre el tema.

“Pauta para los observadores”

Mientras tus compañeros de equipo trabajan, plantéales, de a poco, las siguientes preguntas:

- ¿A qué tipo de público está dirigido el nuevo producto?
- ¿Qué características del producto se destacarán principalmente en el afiche y en el eslogan?
- ¿Qué se espera lograr con el afiche y el eslogan?

Mientras tus compañeros trabajan, pon atención a lo siguiente y rellena la tabla:

MOMENTO EN EL QUE:	COMENTARIOS
Definen qué trabajo hacer.	
Definen cómo hacerlo.	
Definen para qué hacerlo.	
No les bastan las indicaciones iniciales y necesitan objetivos más precisos de la campaña.	

Lámina para el voluntario

“Instrucciones para los jefes de estación”

A medida en que vayan terminando, se acercarán a usted. Esto es lo que debe hacer:

- 1. Entrégueles, uno por uno, una porción de plastilina.**
- 2. Indíqueles cualquiera de las siguientes instrucciones (una por cada maquetero):**

- Haga la locomotora.
- Haga los vagones de pasajeros.
- Haga los vagones de carga.
- Haga los rieles.
- Haga la oficina del jefe de estación.
- Haga la boletería.
- Haga los letreros de señalización.
- Haga los bancos de espera.
- Haga árboles.
- Haga un perro paseándose por el recinto.

Al último de cada equipo que se acerque a pedir instrucciones, entréguele la base de cartón o cartulina para que el equipo arme la maqueta.

Lámina para el equipo

"Instrucciones para los maqueteros"

Entre todos, deben hacer una maqueta de una estación de trenes.

Distribuyan la plastilina en partes iguales y que cada uno empiece haciendo un personaje a libre elección (un tren, un pasajero con su maleta, una lola con mochila, etc.).

A medida que vayan finalizando, diríjense individualmente al jefe de estación, y pídanle instrucciones para continuar.

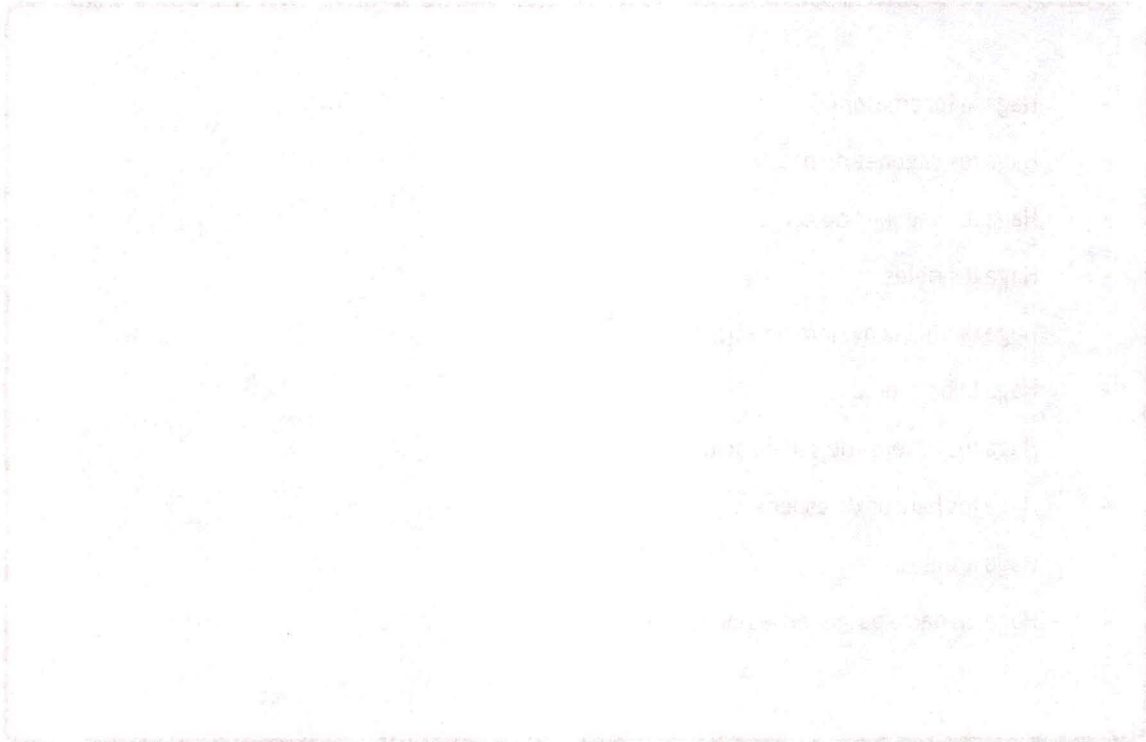


Lámina para el participante

“Evidencia de trabajo en equipo”

Este formulario te permitirá evidenciar los esfuerzos que has realizado para mejorar tu capacidad de trabajo en equipo, recordando alguna experiencia en la que has trabajado en equipo.

Pueden ser a nivel comunitario, deportivo, cultural, religioso, social, político, familiar. Por ejemplo, hacer una torta junto con tu mamá es una forma de trabajo en equipo.

Nombre del participante:	
Objetivo del equipo de trabajo:	
Participé haciendo:	
Lo que más me costó fue:	
Lo que más me gustó fue:	
Mi mayor aporte al grupo fue:	
El error que creo que nunca hay que cometer es:	
Lo que le recomendaría a alguien que inicia un trabajo de equipo es:	

2

TEMA

COLABORAR Y GENERAR CONFIANZA EN EL EQUIPO



MARCO CONCEPTUAL

Cada uno de nosotros está dotado de diferentes capacidades, pero ninguno "las tiene todas". Es esta condición de complementariedad es la que nos mueve a colaborar. Ahora bien, si la fuerza básica de la colaboración es la necesidad de recibir y dar apoyo, necesitaremos del componente "confianza" para que esta competencia se desarrolle en su máxima expresión.

Digamos que la confianza es el elemento que permite que cada uno se sienta perteneciente, que aporte, se equivoque, corrija, pida y entregue en un ambiente de acogida, libre de amenazas. Digamos, también, que confianza involucra ser

confiable para otros. Ser confiable consiste, básicamente, en la capacidad de cumplir compromisos y manifestar con la conducta lo mismo que se dice en palabras. O sea, predicar y practicar. Decir y hacer. Prometer y comprometerse.

Sobre la base de la confianza es que se construyen redes de colaboración en un grupo, espacio en el cual se busca potenciar las fortalezas de sus miembros y se intentan superar las debilidades, en función de un objetivo común.

Para desarrollar estos espacios de colaboración, quienes componen el grupo deben por tanto, conocerse a sí mismos, de manera tal que, en este dar y recibir, puedan poner a disposición sus habilidades y recibir apoyo ante debilidades.

Se distinguen entonces dos planos en los que pueden y deben darse condiciones de colaboración:

Plano individual: nuestra capacidad de colaboración requiere de seguridad en nosotros mismos, de claridad en nuestros valores, disposición a cambiar a lo largo de la vida, para ir alcanzando niveles superiores de desarrollo personal. No significa que no queramos competir y ganar, pero es seguro que experimentaremos mayores satisfacciones a partir de una actitud de cooperación, que en una de competitividad extrema.

Plano grupal: hay grupos con los que trabajamos colaborativamente sin problemas y otros en los que preferiríamos marginarnos. La palabra clave, que hace la diferencia, se llama confianza. Existe confianza en un ambiente donde está permitido equivocarse, donde hay espacio para el aprendizaje, hay respeto por las ideas, etc.

Uno de los efectos del trabajo en equipo es el concepto llamado "sinergia". **Sinergia es la energía de un trabajo en equipo, en el cual el resultado es mayor que la suma de las partes:** dos más dos son cinco o siete o nueve o quince, sinérgicamente hablando. Es decir, en un equipo los esfuerzos no se suman, se multiplican.

Este efecto viene dado por la complementariedad de experiencias, de conocimientos, de actitudes y de habilidades; se refiere también a saber entregar los propios talentos y apoyarse en el de los otros; a reconocer que cada uno tiene algo que aportar y algo que aprender; y a poner en sintonía todas esas fortalezas.

Sin embargo, el camino hacia relaciones de "yo apor-to-tú aportas" está lleno de dificultades psicológicas, ya que el proceso de compartir bienes, conocimientos o habilidades con los demás pone en juego la madurez de las personas, su equilibrio emocional, sus intereses, su autoimagen, en-

tre otras condiciones. Pese a ello, si se encuentra un buen equilibrio de capacidades, la energía que se concentra al interior de los equipos genera condiciones de multiplicación de fortalezas, lo cual no es posible lograr en forma individual.

Debe trabajarse bajo la premisa de que "ninguno de nosotros es más inteligente o mejor que todos nosotros juntos", dado que una de las principales fortalezas de un equipo es la capacidad de combinar las cualidades individuales bajo el concepto de complementariedad.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 3

Una cadena es tan fuerte como su eslabón más débil

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes entrenen la valoración de la actitud colaborativa al interior de los equipos de trabajo.

Material necesario:

- Lámina para el participante "Fragmentos para armar cuadrados".
- Lámina para el equipo "Instrucciones para el juego de los cuadrados, versión 1".
- Lámina para el equipo "Instrucciones para el juego de los cuadrados, versión 2".
- Lámina para el observador "Pauta para los observadores".

- Sobres (para meter dentro los fragmentos de los cuadrados).
- Tijeras, lápices y hojas en blanco.
- Sobres.

Antes de comenzar la actividad debe cortar los fragmentos de la lámina para el participante "Fragmentos para armar cuadrados", e introducirlos en un sobre. Necesitará un sobre por cada participante.

Descripción de la actividad.

En esta actividad practicaremos tanto la habilidad para solicitar apoyo, como para ofrecer colaboración, en contraste con una actitud competitiva a ultranza.

Se trabajará en equipos de cinco personas, armando cuadrados a partir de piezas fragmentadas.

Ninguno de los participantes tendrá todo el material para lograr el objetivo individualmente, por lo que necesitará colaboración de su equipo para llegar a la meta. Los equipos trabajarán bajo dos condiciones diferentes, para contrastar el efecto positivo que produce la colaboración en los resultados finales.

Desarrollo.

Comience recalcando a los participantes que competir es una forma de lograr resultados, pero no es la más adecuada si no se asume una actitud de colaboración entre los miembros de un equipo de trabajo.

A modo preparatorio de la actividad, debe tomar la lámina para el participante "Fragmentos para armar cuadrados", y seguir las instrucciones en ella indicadas. Es decir, recortar cada pieza de los cuadrados y repartirlos en sobres tal y como se indica en la lámina.

- El sobre A contiene las piezas i, h, e
- El sobre B contiene las piezas a, a, a, c
- El sobre C contiene las piezas a, j
- El sobre D contiene las piezas d, f
- El sobre E contiene las piezas g, b, f, c

Forme cuatro equipos de cinco participantes (dependerá del número de participantes del taller en cada caso). Entregue a cada participante un sobre con los fragmentos para componer un cuadrado. Al resto de participantes pídale que se distribuyan equitativamente alrededor de las mesas de cada equipo, como observadores. Que vayan rotando para que puedan formarse una clara impresión del funcionamiento de cada equipo.

Si en la sala de trabajo no hay mesas donde puedan trabajar grupos de cinco personas y tener observadores a su alrededor, busque otro espacio.

Distribuya las instrucciones del juego a cada equipo. Es decir, entregue la **lámina para el equipo "Instrucciones para el juego de los cuadrados, versión 1"** a dos de los equipos, y **lámina para el equipo "Instrucciones para el juego de los cuadrados, versión 2"** a los otros dos equipos. Cada versión de la lámina, contiene instrucciones diferentes.

En cada equipo, cada uno de sus integrantes deberá confeccionar un cuadrado de tamaño exactamente igual al de sus cuatro compañeros de equipo. Nadie podrá componer el cuadrado sólo con las piezas que ha recibido, por lo que deberá intercambiar piezas con sus compañeros de equipo (la diferencia radica en que dependiendo de la versión que les haya tocado, podrán colaborar entre ellos o no).

El trabajo no estará terminado hasta que cada miembro tenga ante sí, en la mesa, un cuadrado de completo de tamaño igual al de todos los demás.

Son, justamente, las instrucciones las que harán que los grupos tengan resultados diferentes. Habrá unos equipos que trabajarán bajo condiciones explícitas de colaboración y otros no.

A los observadores, entrégueles la lámina para el observador "Pauta para los observadores". Otórgueles el tiempo necesario para finalizar el trabajo.

Probablemente, dos de los equipos terminarán antes que los otros. A los dos equipos que trabajaron en condiciones más difíciles, espérelos durante un tiempo prudencial y luego permítales terminar los cuadrados, hablando entre ellos.

Cierre.

Basándose en las siguientes preguntas, reflexione con los participantes sobre lo que sintieron armando los cuadrados:

- Los equipos de la versión 1, ¿qué sintieron que les faltaba para armar sus cuadrados?
- ¿Sintieron la necesidad de colaborar con sus compañeros de equipo?
- ¿Se sintieron bien, integrados en el equipo, tranquilos o en competencia?

Después de plantear estas preguntas, dé paso a que los observadores pongan en común sus comentarios, apoyándose en la pauta que recibieron.

Las diferentes condiciones en las que trabajaron los equipos deben arrojar resultados que permitan comparaciones, lo cual enriquecerá la puesta en común.

Actividad 4

El reality de la confianza

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Facilitar el autoconocimiento de las condiciones de cada uno que favorecen y limitan el trabajo en equipo, entendiendo que cada cual debe potenciar sus fortalezas y complementar capacidades con los otros miembros del equipo.

Material necesario.

- Lámina para el participante "Hoja de contribución a los demás miembros del equipo".
- Lámina para el participante "Matriz de autoconocimiento y retroalimentación".
- Tijeras.
- Lápices.

Descripción de la actividad.

Se trabajará un ejercicio de retroalimentación y autoevaluación de capacidades propias para el trabajo en equipo. Para realizar esta actividad es preciso que los integrantes de los equipos se conozcan entre ellos y se tengan respeto mutuo.

Desarrollo.

Estimule la participación en esta actividad, comentando que existe una palabra llamada "sinergia". Comience la

actividad explicando brevemente el concepto de sinergia (véase marco conceptual) y oriente a los participantes respecto de la importancia de reconocer que todos podemos sumar fuerzas en la obtención de resultados, aportando nuestras fortalezas y complementándonos con los demás.

Forme equipos de cuatro a cinco personas y pídale que nombren un coordinador para cada equipo.

Entregue a cada participante una **lámina para el participante "Hoja de contribución a los demás miembros del equipo"**, solicitándoles que emitan sus opiniones sobre cada uno de los miembros de su equipo, siguiendo las instrucciones que en la lámina se especifican.

Pídale que recorten las tablas de "capacidades" y "carencias", y las entreguen al coordinador del equipo. Éste las guardará boca abajo para garantizar la confidencialidad del contenido hasta que, más adelante, se le indique que las muestre.

A continuación, entregue a cada participante una **lámina para el participante "Matriz de autoconocimiento y re-entreno"**. Solicíteles que completen sólo los cuadrantes del lado izquierdo (donde deben anotar la percepción sobre ellos mismo).

Cuando hayan finalizado, solicite a los coordinadores que den la vuelta a las láminas para el participante "Hoja de contribución a los demás miembros del equipo", que se encontraban boca abajo. Y pida a cada participante que complete la información de los cuadrantes del lado derecho (donde deben anotar la percepción de sus compañeros sobre ellos), sin omitir ninguno de los comentarios.

Pídale que seleccionen las características -tanto positivas, como por mejorar- con las que se sientan más identificados y las escriban en la última sección del formato.

Cuide que no se sientan "heridos" por los comentarios menos favorables que cada cual haya recibido. Hágalos ver que se tratan de "críticas constructivas" que únicamente tienen el objetivo de hacernos mejorar.

Cierre.

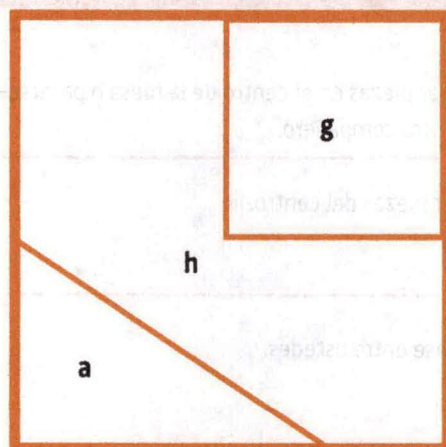
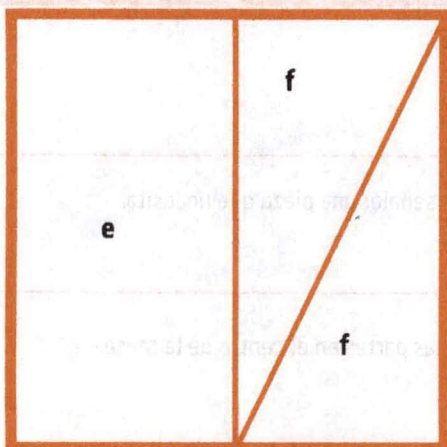
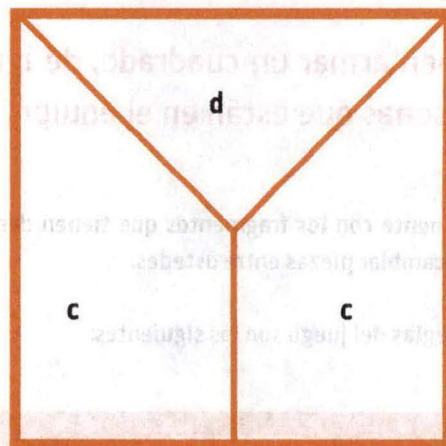
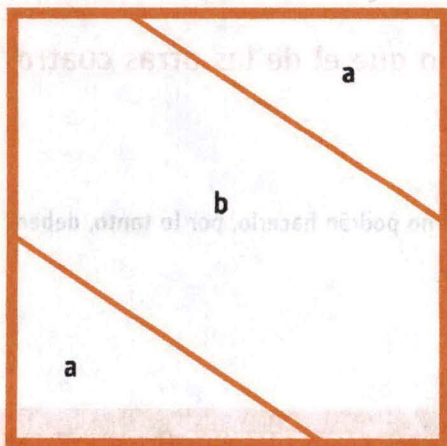
Ofrezca la palabra para que los participantes que lo deseen opinen sobre lo que han aprendido mediante la actividad: que se refieran a sus propios descubrimientos y a los aportes que recibieron de sus compañeros.

Oriente la reflexión hacia el reconocimiento de que todos tenemos fortalezas y debilidades y que todos necesitamos complementarnos con otras personas para emprender acciones complejas que no podemos realizar individualmente.

El trabajo en equipo requiere la contribución de todos sus miembros. Para ello es fundamental el conocimiento de las capacidades propias y también la disposición a modificar aquellas limitaciones que no contribuyen al logro de resultados. Bajo estas condiciones, un equipo de trabajo logra una sinergia fuerte que contribuye al logro de sus objetivos comunes, y al mejoramiento de las condiciones de convivencia.

Lámina para el participante

"Fragmentos para armar los cuadrados"



El sobre **A** contiene las piezas i - h - e

El sobre **B** contiene las piezas a - a - a - c

El sobre **C** contiene las piezas a - j

El sobre **D** contiene las piezas d - f

El sobre **E** contiene las piezas g - b - f - c

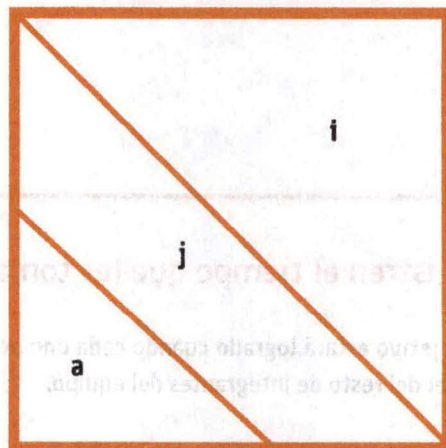


Lámina para el equipo

"Instrucciones para el juego de los cuadrados, versión 1"

Deben armar un cuadrado, de igual tamaño que el de las otras cuatro personas que están en el equipo.

Solamente con los fragmentos que tienen dentro del sobre no podrán hacerlo, por lo tanto, deben intercambiar piezas entre ustedes.

Las reglas del juego son las siguientes:

PERMITIDO	NO PERMITIDO
Colocar piezas en el centro de la mesa o pasárselas a otro compañero.	Hablar.
Tomar piezas del centro.	Pedir o señalar una pieza que necesita.
Mírense entre ustedes.	Armar las partes en el centro de la mesa.
	Intervenir directamente en la figura de un compañero.

Registren el tiempo que les toma hacer el ejercicio.

El objetivo estará logrado cuando cada uno de ustedes tenga un cuadrado perfecto, de igual tamaño que el del resto de integrantes del equipo.

Lámina para el equipo

"Instrucciones para el juego de los cuadrados, versión 2"

Deben armar un cuadrado, de igual tamaño que el de las otras cuatro personas que están en el equipo.

Solamente con los fragmentos que tienen dentro del sobre no podrán hacerlo, por lo tanto, deben intercambiar piezas entre ustedes.

Las reglas del juego son las siguientes:

PERMITIDO	NO PERMITIDO
Colaborar entre ustedes.	Hablar en voz muy ALTA (para no perturbar a los otros equipos).
Decidir en conjunto la mejor forma de lograr el objetivo.	
Hablar en voz baja.	

Registren el tiempo que les toma hacer el ejercicio.

El objetivo estará logrado cuando cada uno de ustedes tenga un cuadrado perfecto, de igual tamaño que el del resto de integrantes del equipo.

Lámina para el observador

"Pauta para los observadores"

Hay equipos que tienen permitido colaborar entre ellos y equipos que no lo tienen permitido (dependiendo de la versión 1 o 2).

OBSERVACIONES	
Diferencias entre los equipos que están colaborando entre ellos y aquellos que no pueden colaborar.	
¿Qué hace un miembro cuando tiene una pieza que no le es útil para su solución?	
¿Qué pasa cuando un miembro termina un cuadrado incorrecto y, estando contento consigo mismo, debe reiniciar el trabajo?	
¿Cómo actúa el equipo respecto de los miembros más lentos?	
¿Cómo actúan los que son más lentos?	
¿Les afecta el saberse observados?	
¿Pidieron colaboración?	
¿Ofrecieron colaboración?	
¿Qué generó desconfianza en algunos equipos?	

Lámina para el participante

“Hoja de contribución a los demás miembros del equipo”

En el recuadro de más abajo manifiesta tu opinión sobre las “capacidades y carencias” de cada uno de ellos, a la hora de integrar equipos.

	COMPAÑERO 1	COMPAÑERO 2	COMPAÑERO 3	COMPAÑERO 4
¿Participa activamente?				
¿Realiza tareas?				
¿Es positivo?				
¿Es creativo buscando soluciones?				
¿Tiene iniciativa?				
¿Integra a las personas en el equipo?				
¿Administra bien el tiempo?				
¿Cumple con los compromisos?				
¿Es un líder?				

Entrega esta lámina al coordinador de tu equipo.

Lámina para el participante

“Matriz de autoconocimiento y retroalimentación”

En los cuadrantes del lado izquierdo, registra las capacidades y carencias que crees que tienes para trabajar en equipo.

En los cuadrantes del lado derecho, lo que tus compañeros piensan respecto de tus capacidades y dificultades para trabajar en equipo.

Mi nombre es: _____

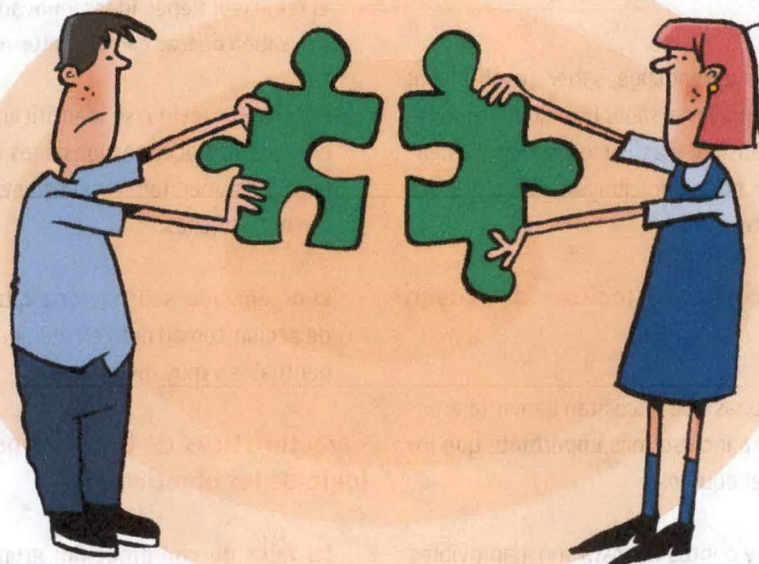
CAPACIDADES, CUALIDADES Percepción de mí mismo - - -	CAPACIDADES, CUALIDADES Percepción de mis compañeros sobre mí - - -
CARENCIAS, DIFICULTADES Percepción de mí mismo - - -	CARENCIAS, DIFICULTADES Percepción de mis compañeros sobre mí - - -

Las fortalezas que tengo para trabajar en equipo, son:

Las debilidades en las que debo complementarme con otros, o superar, son:

3

TEMA



RESOLVER PROBLEMAS EN EQUIPO

MARCO CONCEPTUAL

La palabra problema y la palabra conflicto van de la mano, generalmente con una carga negativa. Sin embargo un equipo de trabajo no puede avanzar sin hacerse cargo de los problemas y sin mirar de frente los conflictos. Si revisamos los motivos que generan problemas con mayor frecuencia, tenemos: intereses contrapuestos, visiones distintas, alternativas sobre las que hay que decidir, des-

viaciones respecto de lo que se esperaba, cambios en el horizonte, incertidumbre en los resultados, errores, escasez de recursos, caracteres personales disímiles, información que no fluye, por nombrar algunos.

La experiencia nos enseña que enfrentar adecuadamente los problemas al interior del equipo es fuente de unión y compromiso entre sus miembros. Además, los problemas o conflictos, cuando uno los enfrenta permiten aprendizajes y crecimiento, por lo tanto de algo que es negativo se pueden sacar experiencias positivas.

En relación con ello es importante saber diferenciar los problemas urgentes y los problemas importantes; y es sano separar aquellos que podemos solucionar nosotros mismos, respecto de aquellos que no dependen de nosotros.

También constituye un aprendizaje saber resolver por consenso antes que por mayoría, saber buscar alternativas antes de tomar una decisión, y así sucesivamente. Digamos que todas estas técnicas contribuyen a enfrentar los problemas técnicamente.

Personas que dificultan o incluso destruyen equipos de trabajo:

- **El florero:** son personas que necesitan llamar la atención y eso les resulta incluso más importante que lograr los objetivos del equipo.
- **El rígido:** sus ideas y puntos de vista son inamovibles. Hablan más que lo que escuchan.
- **El agresivo, autoritario:** se irritan fácilmente, imponen y descalifican.
- **El apático:** no los mueve ni una grúa, salvo para justificar negativamente sus conductas.
- **El inconstante:** a la primera dificultad abandonan el objetivo. No perseveran.

Personas que aportan a los equipos de trabajo:

- **El empático:** valoran el aporte de los otros, saben escuchar y modifican sus puntos de vista como resultado de la reflexión del equipo. Saben ponerse en el lugar de los demás.

- **El asertivo:** saben hacer planteamientos en forma clara y respetuosa. No se andan con rodeos. Saben decir "sí" y "no", de acuerdo a lo que piensan y sienten.
- **El creativo:** tienen ideas innovadoras. Ante los conflictos, saben buscar caminos alternativos.
- **El comprometido:** se identifican con los objetivos del equipo y se hacen responsables del rol que les corresponde. Asumen tareas sin esquivar aquellas que resultan más difíciles.
- **El organizado:** saben priorizar, trabajan según un plan de acción, toman nota en reuniones, generalmente son puntuales y muy disciplinados.

Características de los equipos que dificultan el logro de los objetivos:

- **La falta de coordinación:** grupos en que cada cual anda por su lado, sin sincronía entre sus miembros. Los esfuerzos individuales existen, pero se van perdiendo en el tiempo. No hay un liderazgo efectivo.
- **La desconfianza entre los miembros:** no hay seguridad de que todos actúen con buenas intenciones.
- **La falta de comunicación:** no fluye la información. Cada uno se reserva lo que considera importante, para hacerse indispensable.
- **La indecisión:** hay un cúmulo de decisiones flotando en el ambiente, sin ser resueltas, porque nadie asume riesgos.

Características de los equipos que contribuyen al logro de objetivos:

- **Resolución de conflictos:** el equipo genera condiciones para que se manifiesten distintos puntos de vista. Todos respetan los argumentos bien planteados. Los problemas no se esconden, se analizan.
- **Orientación a resultados:** el equipo se centra en el avance hacia sus objetivos, importándole su logro.
- **Liderazgo positivo:** el equipo reconoce a un líder que coordina, evalúa, dirige y resuelve en un estilo claro y participativo.
- **Motivación:** el equipo siente identidad y genera entusiasmo entre sus miembros. Hay una fuerza positiva que los mueve a actuar y comparten objetivos comunes.
- **Comunicación efectiva:** el equipo intercambia de manera ágil la información asegurando que se adoptarán oportunamente las decisiones correctas y no existirán dudas en los miembros del equipo respecto a qué deben hacer, cuándo, cómo y por qué.

No existen grupos ideales en los que todos estén de acuerdo en todo, por la simple razón de que en las relaciones entre personas siempre habrá opiniones diversas, diferentes puntos de vista.

Todos los equipos enfrentan problemas. Si los enfrentan bien, generan una oportunidad de mejoramiento. Si los enfrentan mal, dificultan el logro de los objetivos.

Todos sentimos que la palabra "conflicto" tiene una carga negativa: es malo, nos enemista con alguien, genera tensiones y nos desgasta enormemente. Sin embargo, hay otra forma de verlo. El conflicto tiene un lado positivo, es una

oportunidad para que todos manifiesten sus diferencias, transformándose en una fuente de creatividad. Un conflicto bien solucionado compromete en mayor medida a los miembros de un equipo.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 5

Yo sé aportar

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes conozcan los principales problemas que dificultan el trabajo en equipo, ya sea por características personales de los miembros, como por condiciones propiamente grupales, y que desarrollen las capacidades necesarias para vencer los obstáculos que dificultan el trabajo en equipo.

Material necesario.

- Lámina para el equipo "Juego de naipes A (doce cartas)".
- Lámina para el equipo "Juego de naipes B (diez cartas)".
- Lámina para el facilitador "Modelo de tablero".
- Tijeras.
- Una bolsa plástica no transparente.
- Dos tizas de color y una blanca (o plumones, si tiene pizarra blanca).
- Lápices y hojas en blanco.

Descripción de la actividad.

Se formarán equipos que identificarán las capacidades y limitaciones que favorecen o dificultan el trabajo en equipo. Todos los equipos de trabajo –inevitablemente– enfrentan problemas, pero la clave está en las capacidades individuales y grupales con las que cuentan para resolverlos.

Los participantes harán un juego de cartas, donde los ganadores serán quienes cuenten con mejores talentos para sortear problemas. Jugarán en un tablero, tratando de llegar a la meta según sus capacidades.

Desarrollo.

PASO 1.

Divida a los participantes en equipos de seis a ocho personas. A la mitad de los equipos entrégueles la **lámina para el equipo "Juego de naipes A (doce cartas)"**, y a la otra mitad, la **lámina para el equipo "Juego de naipes A (diez cartas)"**.

Los signos "+" y "-" determinan si se trata de un factor positivo o negativo para el trabajo en equipo.

Pídales que escriban al reverso de cada carta los rasgos que mejor definen las palabras o frases que en ellas aparecen. Puede usar, en la pizarra, el siguiente ejemplo para los participantes:

FLOREIRO

**SIEMPRE ESTÁ
LLAMANDO LA
ATENCIÓN**

Las cartas en blanco (dos por equipo) serán los "comodines". En cada uno de ellas, el equipo debe escribir cualquier otra característica que se les ocurra: una que dificulte el trabajo en equipo y otra que lo favorezca, y lo mismo para las características individuales.

Mientras los equipos hacen el trabajo que se les ha indicado con las cartas, dibuje en la pizarra un tablero de juego, semejante al de la **lámina para el facilitador "Modelo de tablero"**. Hágalo en tamaño grande para que quede a la vista de todos.

PASO 2.

Pida que todas las cartas –debidamente completadas por los participantes– sean depositadas en la bolsa plástica no transparente y revuélvalas.

Ahora, divida la clase en sólo dos equipos, los cuales van a competir por llegar a la meta.

Cada equipo deberá sacar –AL AZAR– siete cartas de la bolsa plástica. Para elegir cuál de los dos equipos parte, dos adversarios jugarán al "cachipún", y una vez decidido quién parte, cada equipo jugará avanzando un puesto si muestra una carta con una condición positiva (+) o retrocediendo un puesto si tiene una carta con una condición negativa (-). El tablero a seguir es el dibujado en la pizarra.

En cada jugada deben leer en voz alta el título de la carta y las características que tiene al reverso. Marque con tiza (o plumón) de color las posiciones alcanzadas; un color diferente para cada equipo.

Si a cualquiera de los equipos se le acaban las cartas sin haber llegado a la meta, deben sacar otras siete cartas de la bolsa y continuar jugando, hasta que haya un equipo vencedor.

Cierre.

Como puesta en común, se sugiere lo siguiente:

- Deje que un representante por cada uno de los equipos que se formaron en el paso 1 del juego, mencione la denominación que le dieron al "comodín" y explique por qué le dieron ese nombre.
- Deje que libremente hagan comentarios acerca de qué creen ellos que se pretendió representar con el juego y qué experiencias personales les hizo recordar.

Aproveche para analizar de qué manera y hasta qué punto las dificultades personales y grupales pueden entorpecer el trabajo en equipo.

Puede destacar también el hecho de que -seguramente- cada equipo utilizó primero las cartas favorables, intentando ganar. Igual situación sucede en la vida real. Por ejemplo, al formar un equipo para un deporte, se escogerán en primer lugar a los más beneficiosos para el equipo y se dejarán fuera a quienes crean problemas, tal como ellos hicieron en esta ocasión.

El juego es una metáfora de la vida real. Las condiciones personales, obviamente, condicionan el funcionamiento grupal, pero también el equipo tiene una identidad que va más allá de la mera suma de estas características. Por ejemplo, un equipo puede estar compuesto solamente por personas muy trabajadoras y, sin un liderazgo apropiado, los esfuerzos podrían desperdiciarse. Por lo tanto, para un buen funcionamiento es necesario que los miembros del equipo tengan características favorables, y que el equipo como tal también las tenga.

"Juego de naipes A (12 cartas)"

FLOREIRO (-)

EMPATICO (+)

RIGIDO (-)

ASERTIVO (+)

**AGRESIVO
AUTORITARIO (-)**

CREATIVO (+)

APATICO (-)

COMPROMETIDO (+)

INSCONTANTE (-)

ORGANIZADO (+)

COMODIN (-)

COMODIN (+)

Lámina para el equipo

"Juego de naipes B (10 cartas)"

**FALTA DE
COORDINACION (-)**

**ORIENTACION
A RESULTADOS (+)**

DESCONFIANZA (-)

**RESOLUCION DE
CONFLICTOS (+)**

**FALTA DE
COMUNICACION (-)**

**LIDERAZGO
CLARO (+)**

INDECISION (-)

MOTIVACION (+)

COMODIN (-)

COMODIN (+)

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

OBJETIVOS

Al finalizar el módulo, los participantes serán capaces de:

- Reconocer las señales que indican la presencia de una dificultad o problema.
- Determinar el tipo de problema, su magnitud e implicancias.
- Identificar y seleccionar la mejor alternativa de solución.
- Comprender los problemas que surgen en las relaciones interpersonales.
- Conocer las distintas personalidades y estilos de desarrollar tareas.

IDEAS FUERZA

- La importancia de una buena recolección de información.
- Beneficios de la correcta organización y análisis de la información.
- Reconocer diferentes alternativas para la resolución de problemas.
- Los orígenes de los problemas interpersonales.
- Distintas visiones existentes hacia los problemas.

Resolver problemas es una competencia fundamental; es vital desarrollar habilidades que permitan resolverlos exitosamente. Y el desarrollo de dichas habilidades pasa por resolver problemas experimentando diferentes sentimientos: dolor, confusión, temor, inseguridad, etc.; indicadores inevitables de que sucede algo que no queremos y que debemos cambiar.

Al detectar el problema, se comienza un proceso a través del cual reconocemos las señales que identifican la presencia de una dificultad, anomalía o entorpecimiento del desarrollo normal de una tarea, recolectamos la información necesaria para resolverlo y escogemos e implementamos las mejores alternativas de solución.

No existen hombres o mujeres que en su vida no hayan tenido un problema o conflicto. Los problemas son inherentes al ser humano. Ahora bien, buscarles solución es nuestra responsabilidad como forma de producir estados superiores. Cualquier problema resuelto requirió cambio y ese cambio contribuyó a la creación de mejores condiciones para uno mismo o para el entorno, para mejorar y además aprender de ello.

Es en el día a día donde resolvemos, desde los problemas más triviales, hasta los que tienen un significado profundo para nosotros.

Seguramente habrán personas muy capaces de resolver las pequeñas "piedritas del zapato", como arreglar la estufa por ejemplo. Pero, no todas las personas tienen las competencias necesarias para resolver problemas de mayor complejidad. Ello hace que las situaciones se impongan sin que tengamos un manejo de gestión sobre ellas, es decir, sin que podamos dirigir nuestro propio camino.

Resolver problemas de gran envergadura supone tener claro el sentido de lo que queremos, supone desarrollar coraje para correr riesgos, tener confianza en uno mismo, enfrentarse al proceso de tomar decisiones, etc. De allí que a veces tengamos una actitud de avestruz (nos escondemos), y otras enfrentamos las dificultades con valentía. La diferencia entre una actitud y otra es la que hace que vayamos o no resolviendo problemas para construir las condiciones de una vida acorde a nuestros valores y convicciones.

1

Actitudes facilitadoras	Actitudes inhibitoras, limitadoras, bloqueadora
Autoconfianza en que sus opiniones y contribuciones son válidas	Creer que no tiene derecho a opinar.
Respeto por los demás, para escuchar activamente, y comprensión de que las demás personas pueden tener puntos de vistas diferentes, pero a la vez complementarios.	Creer que se tiene la razón absoluta sin considerar que las percepciones de otros también son válidas.
Optimismo en que todo problema puede resolverse si los involucrados tienen la voluntad de trabajar lo necesario en él, para encontrar una solución aceptable para todos.	Tener una visión negativa y fatalista de las dificultades. No hay nada que hacer, las cosas son así...
La voluntad de invertir energía y asumir riesgos para reducir o resolver problemas (rol activo como actores de un cambio).	Tener una actitud pasiva, no sentirse involucrado. Considerar que son otras personas las que deben resolver los problemas.

Y tras esto la pregunta que surge es: ¿qué habilidades y actitudes debe tener una persona que resuelve problemas exitosamente?

Esto es precisamente lo que queremos trabajar con nuestros participantes: que desde jóvenes, adquieran las "actitudes facilitadoras" antes un conflicto, problema o adversidad (actitudes mostradas en el lado izquierdo de la tabla), para que sean capaces de gestionar sus propias vidas en relación a sus creencias y valores.

Con este objetivo, vamos a profundizar en tres temas a lo largo del módulo:

TEMA 1: Identificación de Problemas.

TEMA 2: Aplicar alternativas de solución.

TEMA 3: Resolución de problemas.

1

TEMA



IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS

MARCO CONCEPTUAL

El hecho de identificar problemas en el desarrollo de una tarea supone reconocer las señales que nos indican que estamos en presencia de una dificultad. Para ello es importante tener claridad sobre cuándo las señales representan un problema, con qué tipo de problema uno se encuentra, cuáles son sus consecuencias y su urgencia de solución.

Para tener claro todo lo anterior es necesario:

- Obtener información significativa del problema y así lograr una comprensión más completa de él.
- Organizar la información: presentar la información de manera ordenada y jerarquizada de acuerdo a su prioridad y relevancia. Esto significa discriminar entre información relevante y secundaria, para relacionarla entre sí y poder definir con precisión el problema en cuestión.

- Hacer un análisis de la información, que nos permita comprender el problema y resolverlo.

Un problema es una dificultad que surge en el camino hacia el logro de una meta. En la vida personal o laboral siempre estamos encontrando señales de dificultad. La vida es así y eso no debiera sorprendernos. Por el contrario: podemos aprovechar las dificultades como una invitación a la superación.

Hay varias actitudes posibles frente a un problema. Podemos, por ejemplo, ignorarlo y seguir actuando como si no existiera. Sabemos que solo el reconocimiento de un problema no es suficiente para que se resuelva. Por ejemplo, muchos de nosotros sabemos que fumar es dañino para la salud, pero continuamos fumando regularmente. En este caso existe el reconocimiento del problema, pero falta la decisión de hacer algo al respecto, y nuestra decisión de "hacer algo" está asociada a la motivación.

Podríamos decir que la incomodidad que nos produce un problema constituye el motor que nos mueve a actuar; y esa acción buscará producir cambios positivos. Por eso se dice que un problema es, en realidad, una oportunidad para crear mejores condiciones. Entonces debemos aprender a detectar señales que nos permitan identificar todo aquello que obstaculiza el logro de nuestros objetivos.

No todos los problemas llevan puesta una etiqueta visible que anuncie: "Aquí hay un problema". Para descubrirlos se requiere aprender a hacerse preguntas adecuadas:

¿Qué está pasando que no logro lo que me propongo?, ¿qué es lo que quiero lograr realmente?, ¿qué tengo que hacer?, ¿cómo enfrentar mis responsabilidades?, ¿qué se espera de mí?

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 1

La pizzería

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes identifiquen cuándo la presencia de una dificultad representa un problema. Es decir, los participantes entrenarán sus habilidades de observación para detectar la presencia de dificultades en el desarrollo de sus tareas, identificando cuándo están realmente ante un problema y cuál es su magnitud.

Material necesario.

- Lámina para el equipo "La pizzería y sus posibles problemas".
- Lámina para el equipo "Trabajo en equipo".
- Lámina para el facilitador "Pauta de control para la puesta en común".
- Un pliego de cartulina y plumón.
- Lápices y hojas en blanco.

Descripción de la actividad.

Se analizará el caso de la fabricación y venta de pizzas. Los participantes se enfrentarán y se adelantarán a posibles problemas al interior del negocio.

Desarrollo.

Forme equipos de cinco personas, y pídales que nombren a un coordinador para cada equipo.

Infórmeles sobre la actividad: van a leer el caso de una pizzería, en la que, como puede ocurrir en cualquier negocio, tienen problemas. Ellos tendrán que identificar esos problemas.

Entregue a cada equipo una lámina para el equipo "La pizzería y sus posibles problemas", una lámina para el equipo "Trabajo en equipo".

Pídales que lean la lámina para el equipo "La pizzería y sus posibles problemas". Cada viñeta constituye un evento que debe ser analizado. El equipo debe decidir si es o no un problema y cuál es su magnitud (si es grande o pequeño), y anotarlo en la lámina para el equipo "Trabajo en equipo".

Si usted considera que el tiempo no es suficiente para analizar los 16 problemas, detenga el ejercicio cuando hayan revisado al menos la mitad de ellos.

Cierre.

Los coordinadores serán quienes se pronuncien y defiendan las conclusiones de su equipo. Tome la lámina para el facilitador "Pauta de control para la puesta en común", y estimule la discusión para cada viñeta.

Tenga en cuenta que la actividad tiene distintas respuestas válidas, lo cual favorece el debate y el análisis. No existe una única respuesta que sea considerada la correcta. La lámina para el facilitador "Pauta de control para la puesta en común" le servirá para un análisis preliminar y para guiar el debate.

Analicen entre todos cada una de las viñetas. Cada equipo ha podido indicar cosas totalmente diferentes en la columna de "Implicancias", lo cual generará un debate. Usted debe dirigirlo hacia la idea de que, para sortear dificultades, hay que tener una actitud de observación para poder prevenir que, lo que en un primer momento es solo una dificultad, acabe convirtiéndose en un problema.

Por ejemplo, en la viñeta número 5, existe la dificultad de que el horno está débil, lo cual puede ser una señal de que, en breve, va a dejar de funcionar. En tal caso, lo correcto sería adelantarnos a ese problema y arreglarlo, para que no llegue un momento en el que, en lugar de "estar débil", directamente no funcione y no se pueda abrir el negocio.

Los inconvenientes que se presentan y su superación, deben conducir a la creación de mejores condiciones, ya que el objetivo es que, la superación de toda dificultad, traiga consigo una mejoría.

Lámina para el equipo

“La pizzería y sus posibles problemas”

Imaginen que trabajan en una **pequeña pizzería** ubicada en un barrio tranquilo.

La **señorita Mercedes**, la cajera, está a cargo del local.

El maestro pizzero, **don Lucho**, es el mejor pizzero de la zona.

Toño es el ayudante del maestro.

Kike es el mesero a cargo de atender a los clientes.

1 Lunes, 10 h. La señorita Mercedes, llega y abre el local. Llama a uno de los proveedores para reclamar porque el sábado no le enviaron las cajas de bebida.

2 10.30 h. Toño le informa a don Lucho de que ojalá hoy no pidan pizzas con anchoas, porque las latas están vencidas.

3 11. h. La señorita Mercedes empieza a ponerse nerviosa porque hay que limpiar la pizzería y Kike todavía no ha llegado.

4 11.30 h. La señorita Mercedes manda a Toño a limpiar la pizzería, y él reclama, porque no es su pega. Además le advierte que no va a alcanzar a ordenar la mercadería que llegó ayer.

5 12.00 h. Kike ya ha llegado. Entran los primeros clientes y don Lucho se da cuenta que la llama del horno está débil.

6 13.00 h. El primer cliente es una persona que acude a menudo, y Kike sabe que siempre ordena pizzas con anchoa. Sabiéndolo, le sugiere una pizza diferente.

7 15.00 h. Lluve a cántaros, la bodega es húmeda y el ruido de una gotera sobre los sacos de harina no deja de sonar.

8 17.00 h. Kike alcanza a ver que el enchufe del equipo de música del local está medio suelto y hace un ruido raro.

9 Kike no ha tenido buen día porque ha llegado tarde y la señorita Mercedes le mira mal. Además, ayer se equivocó tres veces con los pedidos.

10 Don Lucho está desesperado porque en los últimos dos meses la fiabbrería se demora con los envíos y siempre mandan menos de lo que él necesita.

11 La señorita Mercedes es ordenada. No les gustan las tecnologías y hace todos sus registros con cuidado y a mano.

12 La señorita Mercedes intenta comprobar un cheque pero no hay manera de comunicarse, porque la línea está saturada. El cliente lleva más de 10 minutos esperando y se está poniendo nervioso.

13 El maestro Lucho está medio molesto. Ha recibido algunas tallas pesadas por su pizza a la piedra que tiene masa más delgada.

14 Toño tenía que pedir permiso para llegar más tarde al otro día. Se comprometió en acompañar a su mamá al médico porque se sentía mal.

15 Toño encuentra que deberían buscar un local más grande, porque está todo amontonado y cuesta mucho buscar lo que se necesita sin demorarse.

16 La señorita Mercedes se toma un café para relajarse después del movimiento de la hora de almuerzo. Es fin de mes y le tocaron muchos clientes recién pagados, y esta tarde con seguridad llegarán muchos estudiantes porque mañana es feriado.

Lámina para el equipo

"Trabajo en equipo"

Caso	Existencia de problema			Magnitud del problema		Implicancias
	Hay un problema	Podría haber un problema	No hay problema	Grande	Pequeño	
1		X		X		Si se acaba la cerveza puede haber problemas. Se pierden clientes.
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						



Grande: Afecta en forma importante las ventas, los costos o la imagen del local.

Pequeño: Afecta poco las ventas, los costos o la imagen del local

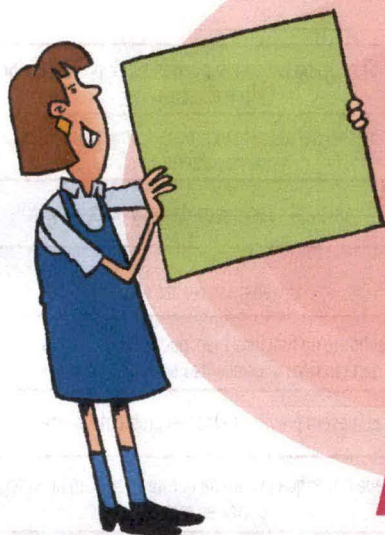
Lámina para el facilitador

"Pauta de control para la puesta en común"

	Existencia de problema			Magnitud de problema		Implicancias
	Hay un problema	Podría haber un problema	No hay problema	Grande	Pequeño	
1		X		X		Si se acaba la cerveza pueden surgir problemas. Se pierden clientes.
2	X			X		El objetivo del negocio es proveer comida sana y todos los tipos de pizzería en oferta.
3		X			X	Un local sucio puede dar muy mala imagen.
4			X			El trabajo se realiza en equipo.
5	X			X		Si el horno no funciona bien, puede que las pizzas no queden tan ricas y los clientes se queden descontentos.
6			X			El mesero previó a tiempo el problema y lo resolvió.
7		X			X	Puede hacer que la comida que se guarda en la bodega se ponga en mal estado.
8	X			X		Peligro de cortocircuito.
9			X	X		Si el servicio es malo los clientes pueden no querer volver.
10	X					Disminuye la variedad de los ingredientes posibles para las pizzas.
11	X				X	Se demora demasiado y si hay muchos clientes puede crear fila.
12	X				X	Está en peligro la seguridad de los pagos, pueden ser cheques falsos.
13	X			X		Pueden bajar las ventas. Los clientes quieren otra masa.
14	X				X	Alguien deberá hacer la tarea de Toño.
15	X				X	El orden de la bodega debe ser indispensable.
16	X					No podrá dar vuelta rápido. Baja la calidad de la atención a clientes.

2

TEMA



APLICAR ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

MARCO CONCEPTUAL

El hecho de identificar diferentes alternativas ante un problema, aumenta las posibilidades de éxito en su resolución. Sabemos que existen diferentes miradas y posibilidades de solución para un mismo problema, pero no siempre actuamos en consecuencia. Por ejemplo, por encontrarnos en una situación de urgencia, aplicamos la alternativa que tenemos más a mano, lo cual no quiere decir que sea la mejor.

Digamos que ampliar la gama de alternativas generalmente permitirá ampliar las posibilidades de éxito, y a eso añadamos que toda idea propuesta será válida en la medida

que atienda el problema a solucionar.

Podemos reconocer al menos dos caminos para la construcción de alternativas:

- **Forma racional:** mediante un pensamiento lógico, poniendo en juego nuestra capacidad intelectual, como tradicionalmente estamos acostumbrados a hacerlo.
- **Forma creativa:** utilizando nuestra intuición, experiencia, sabiduría, emociones, sensibilidad, confiando en nuestra subjetividad.

Ninguna de las dos vías es mejor que la otra; son complementarias o más útiles, según la naturaleza del problema.

Existen algunos estímulos que pueden facilitar la adquisición de habilidades para resolver problemas:

- Ofrecer representaciones metafóricas del problema. Por ejemplo: "Si el problema que usted tiene adquiriera una forma, ¿cuál sería?".
- Permitir la verbalización durante la solución del problema. De esta forma se puede apreciar cuál es el proceso que se está realizando y dónde están sus dificultades.
- Hacer preguntas.
- Ofrecer ejemplos.
- Pedir consejos a quienes tengan más experiencia ante el problema en particular.

Todos estos estímulos se pueden practicar con los participantes del taller.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 2

Cuántas vacas son tres carpas

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes, aprendan a identificar distintas alternativas a la hora de enfrentar un problema, y sepan también seleccionar la más adecuada de entre todas ellas.

Material necesario.

- Lámina para el equipo "Vamos a acampar. Problema A".
- Lámina para el equipo "Y qué hacemos con las vacas. Problema B".
- Lámina para el facilitador "Hoja de solución para el facilitador".
- Lámina para el participante "Evidencia de caminos alternativos para buscar soluciones".
- Lápices y hojas en blanco.

Descripción de la actividad.

La actividad permitirá, a través de dos juegos, conocer dos maneras distintas de resolver problemas, y permitirá también, mejorar el conocimiento que los participantes tienen de sus propias capacidades y preferencias para resolver los problemas.

Desarrollo.

En primer lugar, introduzca la actividad señalando que hay distintas formas de abordar los problemas. Unas son racionales y otras más intuitivas. Indíqueles que ambas son valiosas y necesarias de aplicar, según sea el tipo de problema a tratar en cada caso (véase marco conceptual).

Explique a los participantes que deberán resolver dos problemas:

- **Problema A:** presenta un acertijo que tiene reglas muy claras, por lo que la solución sólo se obtiene siguiendo paso a paso las instrucciones (solución lógica).
- **Problema B:** debe enfrentarse con un criterio subjetivo, porque se trata de repartir una herencia que no tiene un mandato claro (solución intuitiva o creativa).

Los participantes no deben saber anticipadamente cuál problema debieran enfrentar con una solución lógica y cuál con una intuitiva o creativa; por eso se denominan simplemente "A" y "B".

Forme equipos de 4 personas y distribuya a cada uno una lámina para el equipo "Vamos a acampar. Problema A" y una lámina para el equipo "Y qué hacemos con las vacas. Problema B". Pídales que las resuelvan.

Cierre.

Para comenzar con la puesta en común, solicite que un representante de cualquier equipo exponga los resultados del problema "A", y coméntelo entre todos. Luego solicite a otro representante que comente el proceso de búsqueda de solución del problema "B".

Para conducir la reflexión, tome la lámina para el facilitador "Hoja de solución para el facilitador" y guíese por ella, ya que en la lámina se muestra la respuesta correcta.

Ofrezca la palabra y analice con el grupo qué método se utiliza más frecuentemente para la solución de problemas y por qué.

La mayoría de las personas han sido entrenadas para analizar los problemas paso a paso y resolverlos de un modo lógico. Por eso no se sienten igualmente seguros cuando tienen que recurrir a otro tipo de criterios. Destaque el valor de utilizar distintos enfoques, señalando la importancia de contar con buenos argumentos para legitimar la decisión frente a otros.

Dé oportunidad de narrar distintas experiencias de cómo han resuelto problemas afectivos por ejemplo, desde ambas formas, la lógica y la intuitiva de esta forma el grupo reconocerá cómo se puede aplicar lo aprendido en su vida

cotidiana.

Concluya transmitiendo que resolver problemas es un aspecto importante de la vida diaria, que existen distintas maneras de hacerlo y que, dependiendo del problema, se pueden aplicar distintas técnicas de resolución.

Por último, reparta a cada participante una lámina para el participante "Evidencia de caminos alternativos". Explíqueles que dicha lámina les permitirá reflexionar sobre distintas formas de solución (lógicas y creativas) para los problemas que consideren. Pídales que la rellenen en la casa, como actividad reflexiva.

Lámina para el equipo

"Vamos a acampar. Problema A"

Imaginen que se van de vacaciones a un bosque. El tablero de abajo representa el bosque donde deben dibujar sus carpas. Para ello deben tener en consideración lo siguiente:

1. Deben colocar la misma cantidad de carpas que de árboles.
2. Deben ubicar cada carpa de tal forma que haya, al menos, una carpa en posición horizontal o vertical, respecto de cada árbol (no puede haber carpas en casillas vecinas).
3. Los números al margen del tablero indican cuántas carpas deben haber en cada fila y en cada columna.

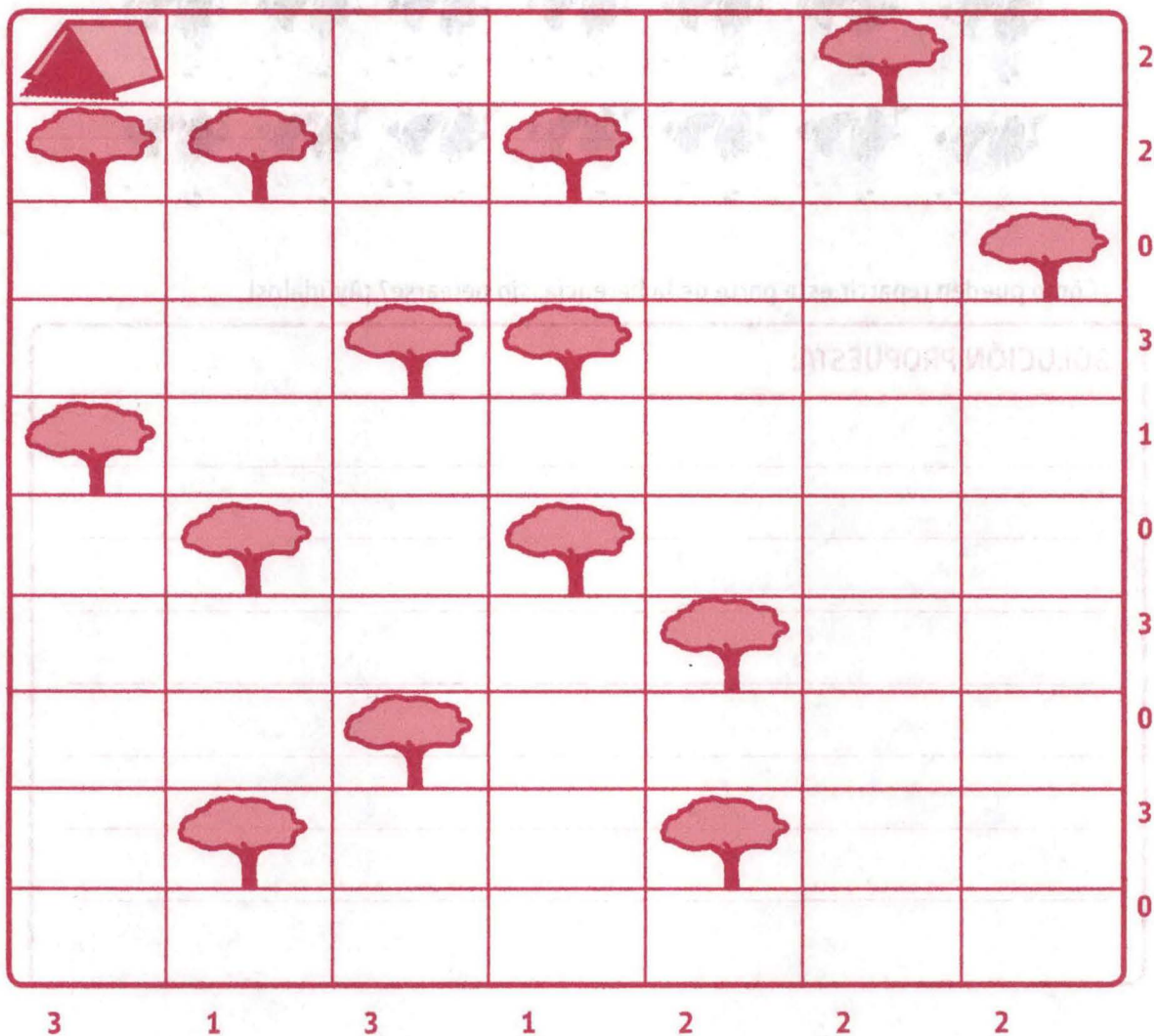


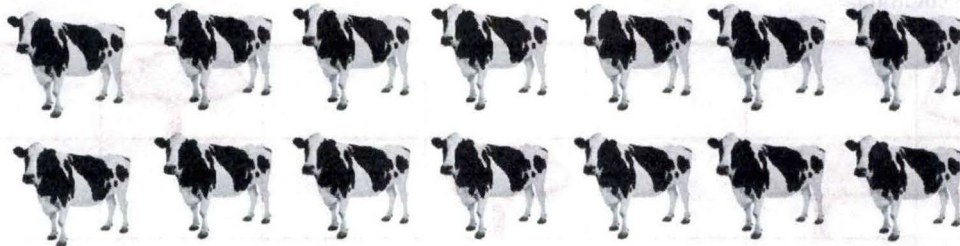
Lámina para el equipo

"Y qué hacemos con las vacas. Problema B"

Don Manuel, murió de viejito, y en su testamento registró claramente a quién dejaba cada una de sus pertenencias, sólo que al mencionar las vacas escribió instrucciones un tanto extrañas.

Dejó a sus tres hijos 17 vacas para que las distribuyeran de la siguiente manera:

- Al mayor le dejaba la mitad de las vacas.
- A la del medio un tercio de las vacas.
- Y al menor un noveno de las vacas.































¿Cómo pueden repartir esta parte de la herencia, sin pelearse? ¡Ayúdalos!

SOLUCIÓN PROPUESTA:

Lámina para el facilitador

"Hoja de solución para el facilitador"

SOLUCIÓN DEL PROBLEMA "A".

							2
							2
							0
							3
							1
							0
							3
							0
							3
							0
3	1	3	1	2	2	2	

SOLUCIÓN DEL PROBLEMA "B".

El problema no se puede resolver desde la lógica matemática, ya que habría que partir una vaca por la mitad.

Los hermanos Gutiérrez pueden tratar de respetar lo más posible la voluntad del padre poniéndose de acuerdo en una distribución alternativa. Basarán sus puntos de vista en valores, sentimientos y subjetividades.

Por ejemplo unos dirán que la voluntad del padre es entregar más vacas al mayor, luego al siguiente y menos vacas al menor. Por lo tanto sugerirán 8 vacas para uno, 6 para otro y 3 para el último. También pueden esperar que una vaca tenga su cría y hacer la distribución en un año más. O pueden sacrificar una vaca y su carne distribuirla entre dos.

Lámina para el participante

"Evidencia de caminos alternativos para buscar soluciones"

En la siguiente tabla puedes:

Registrar los problemas ocurridos en la puesta en común (de haberlos habido).

Un problema de tu vida personal.

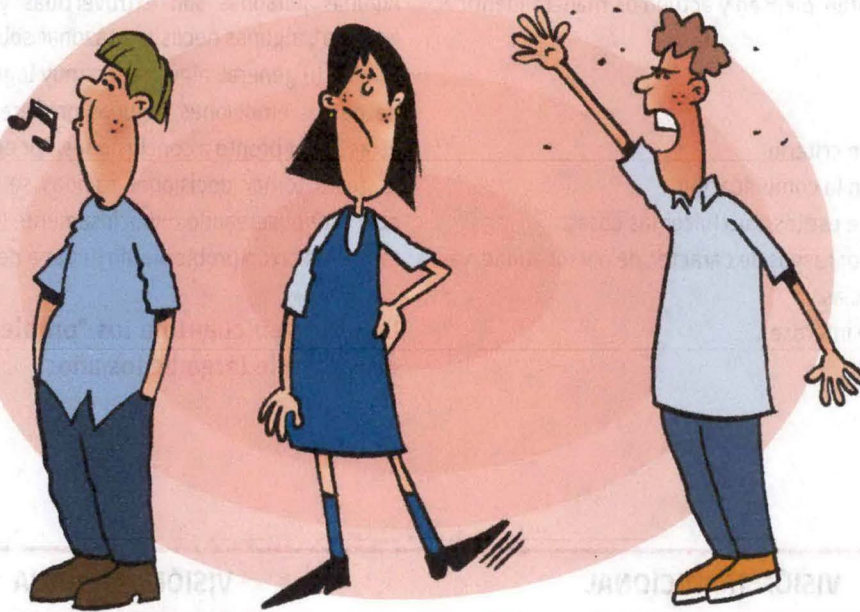
Imaginar un problema de tu barrio, colegio o comuna.

Y aportar soluciones para cada uno.

	Problema	Solución lógica	Solución creativa
1			
2			
3			
4			
5			

3

TEMA



RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

MARCO CONCEPTUAL

Digamos primero que "problema" y "conflicto" no son lo mismo. Por ejemplo: a la hora de trabajar en equipo, puede ser un problema que algunos sean muy creativos y otros totalmente concretos. Sin embargo, la disposición de cada uno puede permitirles trabajar de manera complementaria. En este sentido el problema se sobrellevaría y, es más, nos permitiría encontrarnos en un escenario de mayores alternativas de solución. Pero, también podría suceder que esta situación se convirtiera en un obstáculo resistente. Entonces nos encontraríamos frente a un conflicto.

Las investigaciones y estudios consideran que los conflictos son beneficiosos porque impulsan a las personas a cambiar. Por tanto, lo que resulta perjudicial no son los conflictos en sí, sino la forma negativa de enfrentarlos. Por ejemplo, cuando los evitamos o los abordamos desde una actitud destructiva. En cambio, cuando se trabajan adecuadamente, los conflictos generan en las personas nuevas fuerzas para lograr las metas que se han propuesto.

Los conflictos interpersonales pueden tener diversos orígenes, pero principalmente tienen relación con distintas (y a veces opuestas) formas de resolver los problemas que surgen entre las personas.

Independientemente de lo cerca que uno se encuentre de otro, de lo mucho que se quieran, de lo compatible que uno sea con otra persona o grupo de personas, siempre habrá momentos en que las necesidades, pensamientos, acciones y sentimientos chocarán entre sí. No existen dos personas que siempre sientan, piensen y actúen de manera idéntica.

Existen:

- Diferencias de criterio.
- Obstáculos en la comunicación.
- Diferencias de estilos para hacer las cosas.
- Diferencias por rasgos de carácter, de personalidad, valores y creencias.
- Conflictos de intereses.

Carl Jung, psicólogo suizo, propuso en 1921 una herramienta importante para medir tendencias de personalidad y señaló que, dentro de una gama de factores, es posible explicar la mayoría de los conflictos interpersonales.

Algunas personas son extrovertidas y otras muy "para adentro"; algunas necesitan razonar sobre detalles y otras solo en lo general; algunas son muy lógicas y otras actúan desde sus emociones; algunas prefieren analizar datos y otras llegar pronto a conclusiones. Por ejemplo, si a alguien le gusta tomar decisiones rápidas se molestará cuando otro esté observando minuciosamente los factores que intervienen en un problema sin llegar a decidirse.

La visión en cuanto a los "problemas" ha evolucionado a lo largo de los años:

VISIÓN TRADICIONAL	VISIÓN MODERNA
El conflicto se puede evitar.	El conflicto es inevitable.
El conflicto se debe a errores en la administración, en el diseño y manejo de una acción, o a individuos emocionalmente inestables.	El conflicto proviene de diversas causas, incluyendo la manera en que se ha desarrollado una acción y las diferencias de percepción de recursos y valores entre las partes.
El conflicto perturba las acciones e impide su desempeño óptimo.	El conflicto favorece o perjudica el desarrollo de las acciones en diversos grados, según cómo se enfrente.
La tarea del líder consiste en eliminar el conflicto.	La tarea del líder es manejar el nivel de conflicto y su resolución para lograr un óptimo desarrollo del mismo.

En conclusión, cada persona tiene características de personalidad determinadas que hacen que unos tipos de personalidad puedan resultarnos más problemáticos, complementarios o atractivos que otros.

Ningún estilo es bueno o malo en sí, y el desarrollo de nuestra capacidad de conocernos a nosotros mismos y de respetar al resto, determinará nuestro éxito en la resolución de problemas interpersonales.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 3

¿Se atraen los polos opuestos?

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes sean capaces de reconocer su estilo personal a la hora de relacionarse con otras personas, y cómo ese mismo estilo se hace presente al momento de enfrentar los problemas.

Se espera que este proceso ayude a los participantes a entender cómo nos compatibilizamos y potenciamos con otros, reconociendo los aspectos fuertes y débiles de cada tipo de personalidad.

Material necesario.

- Lámina para el participante "Descubre tu estilo personal".
- Lámina para el participante "Tabla de puntuación".
- Lámina para el facilitador "Ejemplo de llenado de la tabla de puntuación".
- Lámina para el participante "Tendencias de personalidad".

Descripción de la actividad.

Los participantes harán un trabajo de reflexión individual y de autoconocimiento que les puede servir para toda la vida.

Se autoevaluarán, determinando a qué tipología corresponden (en base a unas tipologías dadas). Luego, en grupo, se discutirá cómo perciben esa información y los aportes y dificultades que los diversos estilos generan en la resolución de problemas o toma de decisiones.

Desarrollo.

En primer lugar, y basándose en el marco conceptual, converse con los participantes sobre las diferentes características de la personalidad de cada uno, que determinan nuestra manera de relacionarnos y de resolver nuestros problemas. Recalque que no existen personalidades mejores o peores, sino simplemente distintas.

Entregue a cada participante una lámina para el participante "Descubre tu estilo personal". Solicíteles respondan el cuestionario individualmente.

Una vez hayan respondido el cuestionario, reparta una lámina para el participante "Tabla de puntuación" para cada participante. Deben trasladar las respuestas del cuestionario de la lámina para el participante "Descubre tu estilo

personal", a la tabla de puntuación. Luego deben sumar las cruces "A" o "B", por columna. Una vez sumadas todas las columnas, fijarse dónde se ubicó el puntaje más alto.

Se recomienda hacer uso de la lámina para el facilitador "Ejemplo de llenado de la tabla de puntuación", para entender cómo completar la lámina para el participante "Tabla de puntuación".

Cierre.

Finalmente, reparta una lámina para el participante "Cuadro de tendencias de personalidad" a cada uno. Haga hincapié en que, el cuestionario, es solo un indicador de tendencias de personalidad y que no hay tipos "puros".

A medida que las van leyendo las distintas tipologías de la lámina, comenten con los participantes las distintas tipologías: cuán fielmente se sienten representados por alguna de ellas y en qué medida las reconocen en personas de su entorno (profesores, jefes, amigos, familiares).

Subraye que no existen tipologías mejores o peores, sino simplemente distintas. Es más, en determinadas situaciones, algunos enfoques son más efectivos que otros. Sin embargo, siempre es posible organizar equipos complementarios para aumentar la probabilidad de éxito en las metas propuestas. Remarque precisamente esto último, la importancia de la diversidad de aportes y personalidades para la resolución de problemas.

Lámina para el participante

“Descubre tu estilo personal”

Lee cada pregunta y deja que la primera reacción decida tu respuesta. Recuerda que no hay respuestas ni buenas ni malas.

- 1 En una reunión social, tú eres de los que:**
 - a. Conversa con muchos.
 - b. Hablas sólo con unos pocos.
- 2 Cuando empiezas a trabajar un tema desconocido, tú prefieres:**
 - a. estudiarlo punto por punto.
 - b. Formarte primero una idea general.
- 3 Tus amigos te aprecian más:**
 - a. Por lo que piensas.
 - b. Por lo que dices.
- 4 Los logros más importantes los has alcanzado gracias:**
 - a. Mucho estudio individual y un poco de ayuda grupal.
 - b. Mucho apoyo grupal y algo de estudio individual.
- 5 Tú sientes que eres:**
 - a. Apreciado por muchas personas.
 - b. Apreciado por algunas personas.
- 6 Si alguien habla de un futuro trabajo, tú prefieres saber:**
 - a. Lo que hacen los trabajadores actualmente.
 - b. Cuáles son los planes futuros de la empresa.
- 7 Al conocer a una persona, la primera impresión te la hace:**
 - a. Su apariencia y sus actos.
 - b. La buena o mala “química que se produce entre ambos”.
- 8 Cuando vas a comprar algo, escoges los productos:**
 - a. Cuidadosamente.
 - b. Impulsivamente.
- 9 En el trabajo prefieres las tareas:**
 - a. Que implican el contacto con compañeros.
 - b. Que implica trabajo individual.
- 10 En tú opinión, las especulaciones sobre OVNIS son:**
 - a. Una estupidez.
 - b. Interesantes.
- 11 Suponiendo que tienes que dirigir a un grupo de personas, te parece más importante ser:**
 - a. Firme.
 - b. Amistoso.
- 12 Si actúas como mediador para poner de acuerdo a dos personas, tú:**
 - a. te aseguras que todo quede claro por escrito.
 - b. Das por hecho que los detalles serán honestamente entendidos y cumplidos por los involucrados.

13 Tú consideras que tienes:

- a. Muchos buenos amigos.
- b. Pocos buenos amigos.

14 Tú opinas que los líderes nacionales deberían ser:

- a. Informativos.
- b. Consultivos.

15 Cuando alguien te confía un problema personal, tú primero:

- a. Tratas de pensar una solución.
- b. Te preocupas de reconfortarlo por su tristeza.

16 Cuando sales con alguien que te interesa, te parece que el tipo de relación:

- a. Debe quedar claramente establecida.
- b. Se entiende sola sin hablarlo todo.

17 Cuando te encuentras con desconocidos, tú:

- a. Eres el primero en dar muestras de amistad.
- b. Esperas que la otra persona se muestre amistosa.

18 Tú piensas que a los niños hay que educarlos para que:

- a. Aprendan a manejarse independientes lo antes que puedan.
- b. Disfruten tanto tiempo como puedan las fantasías de su niñez.

19 En relaciones con personas en general, es peligroso:

- a. Mostrar muy pocas emociones.
- b. Mostrar demasiadas emociones.

20 Al contestar una encuesta tú prefieres que sea con:

- a. Preguntas de alternativas.
- b. Preguntas abiertas de desarrollo.

21 Los encuentros inesperados con antiguas amistades te resultan:

- a. Agradables.
- b. Algo incómodos.

22 Tú prefieres que una poesía o una letra de canción tenga:

- a. Un significado único y claro.
- b. Muchos significados posibles.

23 A la hora de votar por un representante de tu comuna prefieres:

- a. Un candidato inteligente y duro.
- b. Un candidato apasionado y lleno de buenas intenciones.

24 Tú prefieres una cita:

- a. Cuidadosamente planificada con tiempo.
- b. Espontánea.

25 Si sales con amigos, tú prefieres que sea con:

- a. Muchos amigos.
- b. Uno o dos amigos.

26 Los jefes, los profesores, las autoridades deberían ser plenamente:

- a. Preocupados de cosas prácticas y técnicas.
- b. Conscientes de las preocupaciones de las personas.

27 Si un amigo tuyo está de paso en tu ciudad, tú prefieres:

- a. Que antes de llegar se pongan de acuerdo para encontrarse.
- b. Que te llame cuando llegue, con o sin aviso.

28 Cuando te invitan a una fiesta formal:

- a. Llegas puntualmente.
- b. Sueles llegar con cierto retraso.

29 En una revista tú prefieres leer

- a. Las cartas que envían al director de la revista.
- b. Un cuento o un poema que se publique en la revista.

30 Al hablar por teléfono tú:

- a. Llevas la mayor parte de la conversación.
- b. respondes con breves comentarios a lo que dice la otra persona.

31 Tú prefieres las películas que:

- a. Describan situaciones sociales.
- b. Que hacen reír o llorar.

32 Si vas a una entrevista para que te consideren en un trabajo o en un proyecto, tú:

- a. Hablas de lo que has hecho bien hasta ahora.
- b. Hablas de tus metas o planes para el futuro.

33 Si estás obligado a aceptar alojamiento en otra casa tú prefieres:

- a. Compartir habitación.
- b. Dormir solo aunque sea en un pasillo.

34 En general tú actúas según

- a. Lo que está sucediendo.
- b. Tu estado de ánimo.

35 Si tuvieras que escoger a un compañero para hacer un equipo, preferirías:

- a. A los inteligentes y creativos.
- b. A los leales y entregados al equipo.

36 Si tuvieras un hijo, te gustaría:

- a. Elegir el nombre antes que nazca.
- b. Esperar que nazca para decidir el nombre adecuado.

37 Si debes hacer un reclamo por un producto malo tú prefieres:

- a. Reclamar por teléfono.
- b. Reclamar por escrito.

38 Cuando una tarea es rutinaria tú prefieres:

- a. Realizarla de manera tradicional.
- b. Buscar tu propia manera para hacerla.

39 En un juicio, los jueces deberían:

- a. Ajustarse exactamente a lo que dice la ley.
- b. Mostrarse comprensivos cuando lo consideren apropiado.

40 Si tienes que hacer un trabajo, tú prefieres entregarlo:

- a. En la fecha exacta indicada.
- b. Cuando consideres que está listo.

41 Cuando tú presentas a dos personas que no se conocen:

- a. Le das a cada una información sobre la otra.
- b. Dejas que inicien su propia conversación.

42 Para un adulto es peor:

- a. Ser demasiado idealista.
- b. Estar demasiado enfrascado en la rutina.

43 En relaciones con personas en general, es peligroso:

- a. Demuestre conocimiento de lo que está hablando.
- b. Demuestre sinceridad en lo que está diciendo.

44 Al final de un día, piensas más en:

- a. Lo que has hecho durante el día.
- b. Lo que harás al día siguiente.

45 En tus vacaciones ideales te gustaría:

- a. Un lugar donde estuvieras con familiares y amigos.
- b. Un lugar donde estar solo con uno o dos amigos.

46 La actividad mental que te resulta más atractiva es:

- a. Analizar algo.
- b. Predecir lo que va a suceder más adelante.

- 47 Si fueses el presidente de una empresa preferirías:**
- a. Que todos los empleados entendieran sus tareas.
 - b. Que todos los empleados se sintieran parte de la familia de la empresa.

- 48 Si fueras parte de un equipo encargado de un proyecto, preferirías:**
- a. Participar al final, cuando se ejecuta.
 - b. Participar al principio, cuando se inventa y se define.

- 49 Si aprendes algo nuevo, prefieres que te lo enseñen:**
- a. En una clase con un grupo.
 - b. Solo, con un instructor personal.

- 50 Para leer, tú prefieres:**
- a. Una novela histórica.
 - b. Una novela de ciencia ficción.

- 51 Si piensas en tu desarrollo futuro, consideras que es mejor:**
- a. Planificar todas las etapas con anticipación.
 - b. Seguir la corriente con las oportunidades que existan.

- 52 Si tuvieras que escribir un homenaje para alguien que admires destacarías:**
- a. Lo que ha hecho bien.
 - b. Sus sueños y aspiraciones.

- 53 En tu opinión, el objetivo principal de una reunión de trabajo es:**
- a. Que los participantes se conozcan y formen un equipo.
 - b. Que los participantes se organicen para que el trabajo sea eficaz.

- 54 Tú consideras que te resulta más fácil:**
- a. Analizar hechos.
 - b. Especular sobre lo que podría pasar.

- 55 Lo más importante en un equipo es:**
- a. La iniciativa individual.
 - b. El espíritu de equipo.

- 56 En general te consideras:**
- a. Una persona que se toma las cosas seriamente.
 - b. Una persona que se toma las cosas con calma.

- 57 Si tu jefe decidiera destacarte por tu rendimiento, preferirías.**
- a. Que estuvieran todos tus compañeros presentes.
 - b. Que sólo estuviera alguien que te importara.

- 58 Lo más importante para el progreso del mundo ha sido.**
- a. Las necesidades prácticas de las personas.
 - b. Los sueños y visiones de algunas personas.

- 59 Que es lo mejor que se puede decir de alguien que se jubila.**
- a. Que era excelente en su trabajo.
 - b. Que se interesaba mucho por sus compañeros de trabajo.

- 60 Cuando una pareja se compromete en matrimonio, debería:**
- a. Fijar una fecha definitiva para el casamiento.
 - b. Esperar un tiempo para fijar la fecha.

Lámina para el participante

"Tabla de puntuación"

Marca con una "X" tu respuesta (lámina para el participante "Descubre tu estilo personal"), en el espacio en blanco correspondiente.

Suma el total de respuestas "A" o "B", por columna.

	A		B		A		B		A		B	
	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	8	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	9	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	11	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Número de la pregunta	13	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	14	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	15	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	16	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	17	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	18	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	19	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	20	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marcar alternativa a o b	21	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	22	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	23	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	24	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	25	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	26	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	27	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	28	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	29	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	30	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	31	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	32	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	33	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	34	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	35	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	36	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	37	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	38	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	39	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	40	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	41	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	42	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	43	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	44	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	45	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	46	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	47	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	48	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	49	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	50	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	51	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	52	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	53	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	54	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	55	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	56	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	57	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	58	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	59	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	60	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Total												
Rasgos		Pa	I		Ma	Pl		Pe	Sol		Ac	Inv
Rasgos predominantes												

Lámina para el facilitador

"Ejemplo de llenado de la tabla de puntuación"

Ejemplo de llenado e interpretación de la pauta de puntuación

	A B		A B		A B		A B		
Número de la pregunta	1	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	5	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	6	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	7	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	9	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	10	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	11	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	13	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	14	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	15	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	17	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	18	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	19	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	21	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	22	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	23	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	25	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	26	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	27	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	29	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	30	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	31	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	33	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	34	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	35	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	37	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	38	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	39	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	41	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	42	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	43	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	45	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	46	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	47	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	49	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	50	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	51	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	53	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	54	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	55	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	57	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	58	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	59	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
	60	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>						
	Total	8	7	9	6	6	9	8	7
	Rasgos	Pa	I	Ma	Pl	Pe	Sol	Ac	Inv
	Rasgos predominantes	PA		MA		SOL		AC	

Rasgos dominantes: participativo, malabarista, Solidario, Activo

Rasgos NO dominantes: Individualista, Planificador, Pensador, Investigador

Lámina para el participante

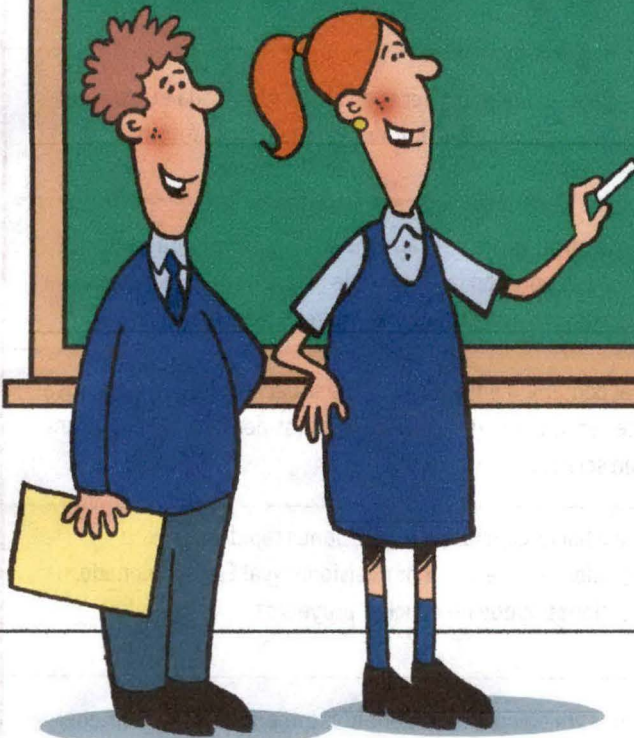
“Tendencias de personalidad”

Lee cada pregunta y deja que la primera reacción decida tu respuesta. Recuerda que no hay respuestas ni buenas ni malas.

EL PARTICIPATIVO (Pa)	Disfruta de la compañía de otros. Le cuesta trabajar solo. Intenta involucrar a otros en actividades. Le gustan los cambios. Se impacienta con las rutinas
EL INDIVIDUALISTA (I)	Tiene tendencia a ser independiente y al trabajo en solitario. Se unirá a un grupo sino le queda otra alternativa. Duda de la validez de las decisiones tomadas en grupo.
EL MALABARISTA (Ma)	Toma decisiones sobre la marcha. Se las arregla para realizar varias tareas a la vez. Le gusta estar siempre ocupado, y ser especial y valioso para el grupo.
EL PLANIFICADOR (PI)	Le encantan los detalles. Le gusta ver todo ordenado y cada etapa planificada. Desconfía de la intuición y prefiere no imaginar el futuro.
EL PENSADOR (Pe)	Busca relaciones lógicas entre pensamientos e ideas. Insistirá en no actuar hasta que no se conozcan las causas de lo que pasa. No se da mucha cuenta de los sentimientos de los demás, ni muestra los suyos.
EL SOLIDARIO (Sol)	Se preocupa del contenido emocional de las situaciones. Siempre piensa: ¿Cómo me hace sentir esto? ¿Cómo se sienten los demás? ¿Quién sufrirá por esto o quién será feliz?
EL ACTIVO (Ac)	Tiene tendencia a hacer conclusiones y acciones rápidamente. Se muestra impaciente. Quiere tomar decisiones ¡ya! Es desordenado, no planifica, en ocasiones puede no concluir proyectos.
EL INVESTIGADOR (Inv)	No realiza acciones ni da opiniones definitivas mientras pueda obtener nuevas informaciones. Se emociona con la búsqueda de datos. Sueña con la admiración que provoque cuando informe sobre sus descubrimientos.

CAPÍTULO 2

EDUCACIÓN FINANCIERA



1. IMPORTANCIA DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

El dinero es un factor inevitable en nuestras vidas, y es por ello que la responsabilidad financiera es un aspecto crítico de la educación. Consideramos que la falta de una sólida educación financiera perjudica el desarrollo y las posibilidades futuras de cualquier persona, ya que las decisiones financieras que tome condicionarán, en parte, su vida. Teniendo en cuenta que niñas y niños no pueden aprender el valor del dinero si nadie se lo enseña, es que desde FOSIS, queremos traspasarles algunas habilidades y conocimientos en esta materia desde una edad temprana.

2. LA EDUCACIÓN FINANCIERA EN LOS JÓVENES

Los medios de comunicación bombardean cada día con una cantidad ingente de mensajes publicitarios y los jóvenes son especialmente impresionables por estos mensajes. Por tanto, consideramos que, es necesario para su desarrollo y para el desarrollo de habilidades para la vida práctica, contar con capacidad de análisis crítico.

El objetivo fundamental de este capítulo consiste en contribuir en la formación de los niños y niñas una cultura de reflexión en cuanto al ahorro, al gasto, el ingreso, la inversión, el crédito y otros conceptos relacionados como la planificación y el emprendimiento. Es necesario transmitirles conciencia sobre todas las horas que los adultos tienen que trabajar para ganar dinero, que ese dinero es necesario para pagar cosas importantes (la casa, la comida, la luz, el agua, la electricidad, la ropa), que si se gasta todo ya no queda más, y que siempre hay que ahorrar un poco para posibles imprevistos o emergencias.

Bajo este marco trabajaremos los siguientes tres módulos:

MÓDULO 1: Emprendimiento.

MÓDULO 2: Planificación.

MÓDULO 3: Ahorro.

Desde el comienzo del capítulo, a partir de las herramientas que se entregarán en el mismo, se espera que los/las participantes logren formular el proyecto que deseen concretar como curso al finalizar el programa, y que tendrá un financiamiento por parte de FOSIS.

ACTIVIDAD INDUCTORIA

A modo introductorio, se propone esta pequeña actividad, que consiste en completar una sopa de letras, en la que se encuentran diez conceptos que se trabajarán en este segundo capítulo llamado Educación Financiera.

Entregue a cada participante una Lámina para el participante "Sopa de letras". A continuación se muestra la solución.

Lámina para el participante

"Sopa de letras"

En la siguiente sopa de letras se encuentran diez conceptos que se trabajarán en este segundo capítulo llamado Educación Financiera.

D	G	E	T	I	C	A	F	R	P	B	C	E	U	R	O
I	E	S	R	R	O	E	L	R	R	A	R	S	I	U	T
S	M	S	A	R	D	M	A	O	E	S	A	S	S	C	N
E	S	F	E	D	G	P	F	H	S	T	H	E	O	E	E
A	U	N	B	O	I	R	E	A	U	O	O	D	T	A	I
S	I	U	A	B	S	E	Q	F	P	F	R	O	S	S	M
D	F	N	I	A	M	E	P	V	U	V	R	F	A	I	I
T	L	M	T	J	E	N	I	S	E	E	O	A	G	H	D
E	B	E	D	F	P	D	C	A	S	O	G	T	O	N	N
O	M	A	N	E	L	M	U	E	T	J	L	I	J	F	E
P	S	G	U	S	A	T	S	Z	O	A	E	L	E	C	R
U	A	M	N	O	I	C	A	C	I	F	I	N	A	L	P
P	R	E	S	U	P	A	F	J	I	C	D	E	G	A	M
S	I	D	E	N	E	C	E	S	I	D	A	D	E	S	E
A	D	A	F	Q	U	V	E	F	G	O	R	E	N	I	K
R	E	S	P	O	N	S	A	B	I	L	I	D	A	D	B

Lámina para el participante

"Sopa de letras"

En la siguiente sopa de letras se encuentran diez conceptos que se trabajarán en este segundo capítulo llamado Educación Financiera

D	G	E	T	I	C	A	F	R	P	B	C	E	U	R	O
I	E	S	R	R	O	E	L	R	R	A	R	S	I	U	T
S	M	S	A	R	D	M	A	O	E	S	A	S	S	C	N
E	S	F	E	D	G	P	F	H	S	T	H	E	O	E	E
A	U	N	B	O	I	R	E	A	U	O	O	D	T	A	I
S	I	U	A	B	S	E	Q	F	P	F	R	O	S	S	M
D	F	N	I	A	M	E	P	V	U	V	R	F	A	I	I
T	L	M	T	J	E	N	I	S	E	E	O	A	G	H	D
E	B	E	D	F	P	D	C	A	S	O	G	T	O	N	N
O	M	A	N	E	L	M	U	E	T	J	L	I	J	F	E
P	S	G	U	S	A	T	S	Z	O	A	E	L	E	C	R
U	A	M	N	O	I	C	A	C	I	F	I	N	A	L	P
P	R	E	S	U	P	A	F	J	I	C	D	E	G	A	M
S	I	D	E	N	E	C	E	S	I	D	A	D	E	S	E
A	D	A	F	Q	U	V	E	F	G	O	R	E	N	I	K
R	E	S	P	O	N	S	A	B	I	L	I	D	A	D	B

DESEOS - NECESIDADES - AHORRO - RESPONSABILIDAD - METAS - DINERO
PLANIFICACIÓN - GASTOS - PRESUPUESTO - EMPRENDIMIENTO

EMPRENDIMIENTO

OBJETIVOS

Al finalizar el módulo, los participantes serán capaces de:

- Explorar sus propias capacidades emprendedoras.
- Establecer objetivos relacionados a un proyecto concreto.
- Recolectar y analizar información relacionada con objetivos concretos.
- Demostrar habilidades en planificar y presupuestar un proyecto en equipo.
- Desarrollar y gestionar un proyecto.

IDEAS FUERZA

- Claves para desarrollar un emprendimiento.
- Tipos de emprendimientos: social y financiero.
- Importancia de establecerse objetivos.
- Análisis FODA: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.
- Herramienta para la gestión de un emprendimiento: carta Gantt.

Ser **emprendedor** significa enfrentar flexiblemente situaciones nuevas, presentar recursos, ideas y métodos innovadores, concretándolos en acciones tendientes a crear un nuevo orden, entre otras cosas.

El emprendimiento tiene dos connotaciones:

1. La de acometer un proyecto en forma independiente o colectiva.
2. La de hacerlo desde un puesto de trabajo en una organización.

Para **lograr un espíritu emprendedor** hay que desarrollar una alta motivación al logro, una gran responsabilidad personal y concebirse a uno mismo como un instrumento de acción. Añadir también el hecho de considerar que las circunstancias no se nos imponen fatalmente, sino que es posible y deseable modificarlas.

Preguntas como qué puedo hacer, qué tan competente soy para hacerlo, dónde obtengo información, con qué recursos cuento para emprender una determinada acción, cuánto me conozco a mí mismo, cuánta frustración soy capaz de tolerar, cuánto sacrificio personal estoy dispuesto a realizar, sólo encuentran buenas respuestas cuando se ha forjado un espíritu emprendedor.

Las **claves para el emprendimiento** son:

1. Saber adaptarse a nuevas situaciones.

En los últimos años, diversos factores han modificado radicalmente nuestra sociedad. Las transformaciones sociales, políticas y económicas -así como el desarrollo de las tecnologías y las comunicaciones- han cambiado significativamente nuestra manera de vivir. El mundo de hoy es distinto al de ayer y distinto será el de mañana, lo cual ha llevado a las ciencias humanas a enfrentar dos preocupaciones básicas:

- La primera preocupación está asociada con la incapacidad o la falta de disposición de las personas para acometer algo nuevo que parece demasiado difícil o riesgoso. Ansiedad frente al cambio.
- La segunda preocupación es la que se produce por seguir haciendo siempre lo mismo, sabiendo que llevará al fracaso. Ansiedad frente al no cambio.

2. Ser creativo.

Creatividad es la capacidad humana de modificar el entorno para satisfacer necesidades, a partir de cambios en lo establecido, produciéndose un acercamiento entre lo que es y lo que podría ser. Esta capacidad, determinada en cierta medida por las características innatas de cada uno, también puede ser estimulada y desarrollada.

3. Saber traducir ideas en acciones

Siempre es emocionante iniciar algo: existe una gran ilusión, sueños y esperanzas. Ese "algo" puede ser un nuevo trabajo, vivir en una nueva ciudad o retomar estudios. Sin embargo, pronto comenzarán a existir problemas que es necesario resolver para llegar a materializar lo ideado, lo cual requiere de tenacidad, constancia, persistencia, fuerza de voluntad.

El punto es que la perseverancia permite tener la fortaleza de no dejarnos llevar por lo fácil y lo cómodo, a cambio de obtener algo más grande y mejor en el futuro, además de la satisfacción del logro, producto del esfuerzo. La perseverancia brinda estabilidad, confianza y es la forma en que la creatividad no termine con una buena idea, sino con la concreción de ésta.

CLAVE	CARACTERÍSTICAS
1.Saber adaptarse a nuevas situaciones.	<ul style="list-style-type: none">-Interpretar los hechos de forma flexible.-Manejar con desenvoltura exigencias múltiples y prioridades cambiantes.-Integrar los cambios que ocurren en su entorno.-Adaptar las propias reacciones y tácticas a situaciones cambiantes.
2.Ser creativo.	<ul style="list-style-type: none">-Aportar ideas innovadoras.-Proponer y encontrar nuevas formas eficaces de hacer las cosas.-Utilizar fuentes diversas para generar nuevas ideas.-Introducir modificaciones rompiendo el uso y costumbre en boga.
3.Saber traducir ideas en acciones.	<ul style="list-style-type: none">-Evaluar escenarios alternativos para la implementación de una idea.-Buscar apoyo y recursos para el desarrollo de una idea.-Desarrollar un plan de acción priorizando aspectos que permitan concretar la idea.-Realizar esfuerzos reiterados, venciendo obstáculos que permitan alcanzar la meta/idea planteada.

El **emprendimiento es importante** en nuestro día a día, por ejemplo para innovar al buscar soluciones a problemas que nos puedan surgir en cualquier ámbito de acción, y eso, es tarea de todos los días:

- Iniciar nuevas actividades.
- Hacer las cosas por uno mismo.
- Asumir responsabilidades.
- Organizar recursos.

- Vencer obstáculos.
- Perseverar.
- Buscar soluciones a los problemas.
- Etc.

Todos son esfuerzos que requieren de nuestra mejor disposición en el día a día. De lo contrario se imponen las limitaciones y hacen que incluso los mejores propósitos no logren producir resultados.

Encontramos que las **deficiencias en cuanto al emprendimiento** se encuentran, entre otras, en estas situaciones:

- La falta de soluciones a problemas importantes.
- La falta de acción, una vez que se ha elegido una solución.
- Los proyectos que se quedan sin realizar, a pesar de lo importantes que son.
- La falta de resultados, una vez que se ha iniciado la ejecución.

Consideraremos **dos tipos de emprendimiento**:

1. **Emprendimiento social.**

Un emprendimiento social es una actividad con o sin fines de lucro que tiene como propósito lograr un cambio positivo en un ambiente que carece de necesidades básicas. Los agentes del cambio están conscientes de los temas y problemas que los rodean.

Como tal, son capaces de identificar estos temas y hacer planes para resolverlos. Al escoger temas que quieren abordar y remediar, los participantes pueden alcanzar todo su potencial para crear diferencia en sus comunidades.

2. **Emprendimiento financiero o económico.**

Un emprendimiento financiero o económico es un negocio cuyo propósito es generar ganancias que pueden ser utilizadas para mejorar las condiciones de vida de los trabajadores y dueños del negocio o invertidas en una causa social.

El objetivo de ganancias de dinero en los emprendimientos financieros o económicos es lo que los diferencia de los emprendimientos sociales.

Si bien hay quienes sostienen que el **hombre o la mujer emprendedora** nace, no se hace, esta visión ha sido

ampliamente superada por dos razones: por los innumerables ejemplos de gente que con esfuerzo ha demostrado lo contrario; y, principalmente, por la imperiosa necesidad que enfrentamos todos de lograr objetivos sobre la base de iniciativa propia.

Por lo tanto, contrariamente a quienes creen en esta cualidad como un "don que se hereda o se lleva en la sangre", nosotros tenemos la firme convicción que puede y debe desarrollarse.

Digamos, entonces, que el potencial emprendedor está presente en todos los seres humanos y que su desarrollo se posibilita cuando se logra superar aquello que lo obstaculiza.

El módulo está diseñado de manera que los participantes formen, planifiquen y presupuesten su emprendimiento con el equipo que se les ha asignado, para finalmente llevarlo a cabo.

Nuestro objetivo es que los participantes se den cuenta que pueden crear una diferencia, que pueden establecer un objetivo y hacer que suceda. Su objetivo bien podría ser un objetivo social para su comunidad o una meta financiera que afectará la realidad social de los participantes y de quienes les rodean.

Recuerde siempre que son los participantes del taller quienes, con su ayuda, van construyendo el proceso de aprendizaje. Por tanto, si los participantes, necesitan trabajar más algún tema en concreto, la comprensión de conceptos, la reflexión en el cierre de las actividades, puede y debe modificar los tiempos sugeridos.

Trabajaremos los siguientes temas, que forman el proceso de desarrollo del emprendimiento:

TEMA 1: Lluvia de ideas.

TEMA 2: Establecer objetivos.

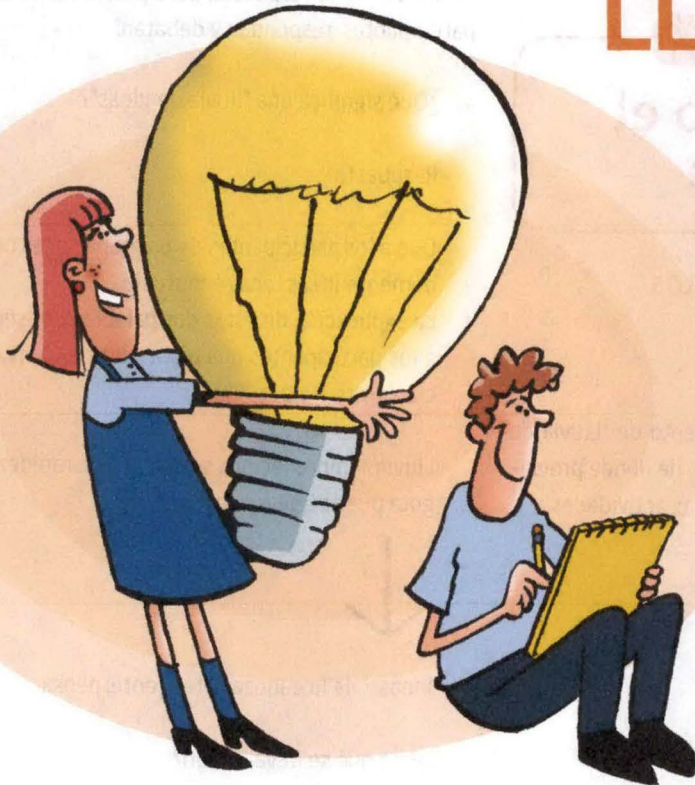
TEMA 3: Recolectar, organizar y analizar información.

TEMA 4: Desarrollar y gestionar proyectos.

1

TEMA

LLUVIA DE IDEAS



MARCO CONCEPTUAL

La lluvia de ideas (también conocida como "Brain Storming"), literalmente, permite que el cerebro tenga una lluvia de ideas al dejar que los participantes digan en voz alta y escriban muchas ideas locas e inusuales. Es decir, los participantes comparten con sus pares las ideas que se les van ocurriendo sin miedo al ridículo, pues la lluvia de ideas supone que no hay ideas tontas. Esta habilidad orientada al trabajo en grupo permite a los participantes compartir

libremente sus ideas y pensamientos. De hecho, trabajar en equipo puede ayudarnos a crear mejores ideas.

A más cantidad de ideas generadas por los participantes, mayor probabilidad que se den ideas útiles para tomar decisiones, resolver problemas y pensamientos creativos. Cada idea, incluso aquellas que parecen desconectadas, puede ser útil.

La lluvia de ideas debe ser rápida, sin inhibiciones, y lo más importante, divertida.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 1

Entendiendo el concepto

Tiempo estimado: 15 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes conozcan el concepto de "Lluvia de ideas", es decir, entiendan su significado, de dónde proviene la expresión, antes de continuar con las actividades.

Material necesario.

- Hojas en blanco.
- Lápices.

Descripción de la actividad.

Esta actividad compara las dos mitades del término "Lluvia de Ideas" y profundiza en su entendimiento a través del planteamiento de preguntas a contestar por los participantes.

Desarrollo.

La parte más importante de esta actividad es que los participantes se sientan lo suficientemente cómodos para compartir sus pensamientos e ideas, al igual que su trabajo. Esta discusión abierta ayudará que los participantes más tímidos se unan, y hará divertida la experiencia de apren-

dizaje en grupo.

Plantee las siguientes cuestiones al grupo. Tras la pregunta se encuentra la respuesta, pero previamente deje que los participantes respondan y debatan.

- ¿Qué significa una "lluvia de ideas"?

Respuesta:

Que a los participantes de un grupo se les ocurran rápidamente ideas locas e inusuales.

La explicación de estas dos palabras por separado dará a los participantes una pista para que adivinen la relación entre las dos.

Lluvia = impredecible, se mueve con rapidez, de gota en gota puede llegar a mojar todo.



Ideas = de la cabeza, inteligente, pensar.

- ¿Para qué se lleva a cabo?

Respuesta:

Enseña a los participantes a trabajar bien en grupo para tomar decisiones, resolver problemas y pensar en ideas creativas.

- ¿Cómo hacerlo?

Respuesta:

Los cinco pasos básicos para hacer una lluvia de ideas son los siguientes:

Actividad 2

¿Y si...?

1. Formar grupos de cuatro a cinco personas, y asegurarse que todos entienden el concepto de lluvia de ideas y sus normas:

- Generar tantas ideas como sea posible, lo más rápido que se pueda, sin preocuparse acerca de cuán realistas sean.
- No realizar ninguna crítica ya que todas las ideas son igual de importantes.
- Las ideas inusuales pueden ser inesperadamente útiles.

2. Tener un tema/problema claro que quieran abordar.

3. Elegir un "líder" y un "escritor" en cada equipo.

4. Estimular ideas preguntando: ¿quién, qué, cuándo, dónde, por qué, cómo?

5. Resumir todas las ideas y evaluarlas:

¿Son realistas y posibles de alcanzar?

Deje visibles en la pizarra estos cinco pasos a lo largo de toda la sesión para que los participantes los puedan ver.

Cierre.

Como cierre de la actividad, lleve a cabo una lluvia de Ideas con todo el grupo.

Los temas a tratar pueden ser diversos. Pueden, bien decirlo entre todos, o bien escoger alguno de los propuestos:

- Ideas para aprovechar más el tiempo en clase.
- Ideas para ahorrar en el colegio.
- Ideas para gastar menos en la casa.
- Etc.

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes ejerciten lo aprendido en la actividad anterior y comiencen a perder la vergüenza.

Material necesario.

- Lámina para el equipo "¿Y si...?".
- Hojas en blanco.
- Lápices.

Descripción de la actividad.

A través de preguntas sin completar, los participantes deberán terminar de formar la pregunta y ofrecer diferentes respuestas mediante un proceso de lluvia de ideas.

Desarrollo.

Divida el grupo en equipos de cuatro a cinco participantes. Pida que cada equipo, nombre a un "líder" y a un "escritor".

Entregue a cada equipo una lámina para el equipo "¿Y si...?" y un lápiz a cada "escritor".

Explique a los participantes que deben trabajar juntos con su equipo para completar una de las preguntas de la lámina, la que ellos elijan. Si dentro del equipo se proponen diferentes formas de completarla, haz que voten de unáni-

mamente por la forma que finalmente utilizarán.

Vaya paseando por la sala para mantener el control y comprobar, que efectivamente, las decisiones se alcanzan de manera ordenada.

A continuación, pida que hagan una lluvia de ideas para las respuestas de la pregunta escogida.

Asegúrese de visitar a cada equipo durante la actividad para ver cómo están y ofrecer algunas sugerencias, participar con ellos, hacer preguntas y comentarios, además de incentivarlos.

Después pida a los "líderes" de cada equipo que compartan y expliquen su lluvia de ideas con el resto del grupo. Escriba las respuestas de cada equipo en la pizarra para una discusión más a fondo en el cierre de la actividad.

A continuación, se muestran en color, algunas posibles propuestas que se pueden esperar de los participantes (tanto al completar las preguntas como al responderlas), para que en caso que sea necesario, les guíe mencionándoles alguno/s de ellos.

1. ¿Y si las personas... sólo caminaran a donde sea que fuesen?
Ejercicio, salud, cansancio, demoras, menos vacaciones.
2. ¿Y si el océano... se seicara?
Todo tierra, peces muertos, no habría barcos, problemas fronterizos, sequía.
3. ¿Y si los vegetales... dejaran de crecer?
Niños contentos, problemas de salud, falta de vitaminas.
3. ¿Y si los autos... usaran agua como combustible?
Petróleo, dinero, guerras, menos contaminación.

5. ¿Y si las arañas... estuvieran extintas?
Felicidad, más insectos, ecosistema perturbado, etc.

6. ¿Y si las personas de mi país... fuesen todas felices?
Felicidad, alegría, generosidad, menos peleas.

7. ¿Y si los ascensores... estuvieran prohibidos?
Edificios más bajos, más conserjes, ejercicio, buena salud.

Cierre.

Pregunte al grupo (teniendo las preguntas y las respuestas creadas para la actividad, anotadas en la pizarra):

- ¿Qué equipo ha completado y contestado a la pregunta de la manera más creativa?
- ¿Les ayudó trabajar en equipo para tener más ideas?

Recuerde a los participantes el concepto de lluvia de ideas y su importancia para resolver problemas, pensar creativamente, tomar decisiones y trabajar bien en equipo. Por tanto, es una herramienta muy útil a la hora de reflexionar sobre una iniciativa de emprendimiento, ya sea financiero o social. Mediante la lluvia de ideas pueden surgir posibilidades de emprendimiento muy interesantes.

Actividad 3

Me pongo el sombrero

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes conozcan algunas técnicas que favorecen la capacidad creativa, desarrollen agilidad mental para generar situaciones nuevas y busquen soluciones innovadoras.

Material necesario.

- Lámina para el equipo "La historia de Sara".
- Sombreros (cucuruchos) hechos con cartulina de colores verde, azul, amarillo, negro, rojo y blanco.
- Lápices y hojas en blanco.

Descripción de la actividad.

Esta actividad pone a los participantes ante la evidencia que todas las situaciones pueden verse desde distintos ángulos y que la flexibilidad para ampliar la mirada es en sí una forma de creatividad.

Para ello se dispone de una historia que tiene múltiples situaciones que hay que resolver.

La actividad se basa en la técnica de los seis sombreros de Edward de Bono, permitiendo que los participantes analicen las opciones desde distintos puntos de vista para luego, tomar decisiones.

Desarrollo.

Solicite al grupo dividirse en equipos de siete personas, donde uno de ellos hará de coordinador.

En caso que los equipos queden desajustados, nombrar más de un coordinador. Ejemplo: un grupo de 8 en el que dos son coordinadores.

Pídales distribuirse internamente los roles: seis de ellos deberán ponerse el sombrero escogido y apropiarse del rol correspondiente.

Entregar una lámina para el equipo "La historia de Sara" a cada equipo. Explíqueles que juntos, deben leer la historia, ponerse en la situación y hacer un análisis bajo el punto de vista de la personalidad del "sombrero" que les haya tocado:

Verde: persona creativa, un genio medio loco. (Vegetación, crecimiento fértil, abundancia).

Azul: se ocupa del control y de la organización. (Frío, color del cielo, está por sobre todo).

Amarillo: persona alegre y positiva; optimista y con esperanza. (Sol radiante, fuerza, energía).

Negro: persona triste y negativa; se fija en los aspectos negativos del problema. (Luto, túnel sin salida).

Rojo: persona muy emocional, intuitiva; se basa en "yo siento que..." o "a mí me gustaría...". (Fuego, tiene la mano en el corazón).

Naranja: se ocupa de los hechos concretos y objetivos, de las cifras. (Neutro, objetivo).

Copie en la pizarra la explicación la personalidad de cada color, para que los participantes la tengan a la vista a lo largo de toda la actividad.

Se recomienda que comience el participante que tenga el sombrero de color verde, ya que al ser el creativo planteará una alternativa casi inalcanzable de realizar. Luego, sobre la base de esa alternativa, los demás participantes irán exponiendo sus posturas.

El rol del coordinador es organizar al grupo y equilibrar las participaciones de los seis sombreros.

Cierre.

Como cierre, pida al coordinador de cada equipo que exponga la decisión tomada, explicando las razones. Debe destacar las principales opiniones de cada color de sombrero.

Destaque que para evaluar creativamente una situación debemos considerar todos los puntos de vista posibles; y que cada persona tiende a ver la realidad desde su particular visión.

Tarea para la casa 1.

Yo y mi creatividad.

Pida a los participantes que piensen en un producto innovador que solucione una necesidad no atendida.

Por ejemplo: micros que se achican y se agrandan, según el número de pasajeros. Así en las horas pico se le añadiría un módulo "agrandado" y en las horas de menor demanda, se le elimina.

Entregue a cada participante una lámina para el participante "Evidencia de creatividad".

Indíqueles que deben explicar y dibujar el producto innovador en la lámina.

Cada participante presentará su idea frente al grupo al comienzo de la próxima actividad, y se colgarán en las paredes de la sala, creando una "exposición".

Lámina para el equipo
"¿Y si...?"

Deben escoger una de las preguntas, completarla y hacer una lluvia de ideas para las respuestas:

PERMITIDO	NO PERMITIDO
1. ¿Y si las personas	?
2. ¿Y si el océano	?
3. ¿Y si los vegetales	?
4. ¿Y si los carros	?
5. ¿Y si las arañas	?
6. ¿Y si las personas de mi país	?
7. ¿Y si los ascensores	?

Lámina para el equipo

"La historia de Sara"

Sara trabaja en una fábrica de camisas como cortadora de tela.

Empezó haciendo turnos extras. Siete meses después le ofrecieron ascenderle, pero antes le preguntaron si tenía planes de ser mamá, y ella dijo que no.

Ahora, dos años después, Sara y su pareja, sienten que ha llegado el momento de ser padres.

Un día en el mall, Sara se encontró con un ex profesor, que le comentó que en una fábrica de ropa infantil estaban buscando una supervisora de corte. Le interesó la oportunidad y postuló al cargo. Hace dos días, le han informado que ha entrado en la etapa final de selección, junto a otra persona.

Sara se ha puesto muy nerviosa. Se siente muy feliz, pero no tiene claro si debe cambiar de empleo.

No sabe si continuar postulando, si hablarlo con su jefe actual, si comentarle a su pareja que tendrían que aplazar sus planes de paternidad, y tampoco si vale la pena poner en riesgo su estabilidad actual por un mejor puesto de trabajo pero de mayor incertidumbre, ya que desconoce la situación financiera de la empresa a la que postula.

Ayuden a Sara, luego de haber analizado la situación con los distintos "sombreros":

Verde: persona creativa, un genio medio loco. (Vegetación, crecimiento fértil, abundancia).

Azul: se ocupa del control y de la organización. (Frío, color del cielo, está por sobre todo).

Amarillo: persona alegre y positiva; optimista y con esperanza. (Sol radiante, fuerza, energía).

Negro: persona triste y negativa; se fija en los aspectos negativos del problema. (Luto, túnel sin salida).

Rojo: persona muy emocional, intuitiva; se basa en "yo siento que..." o "a mí me gustaría...". (Fuego, tiene la mano en el corazón).

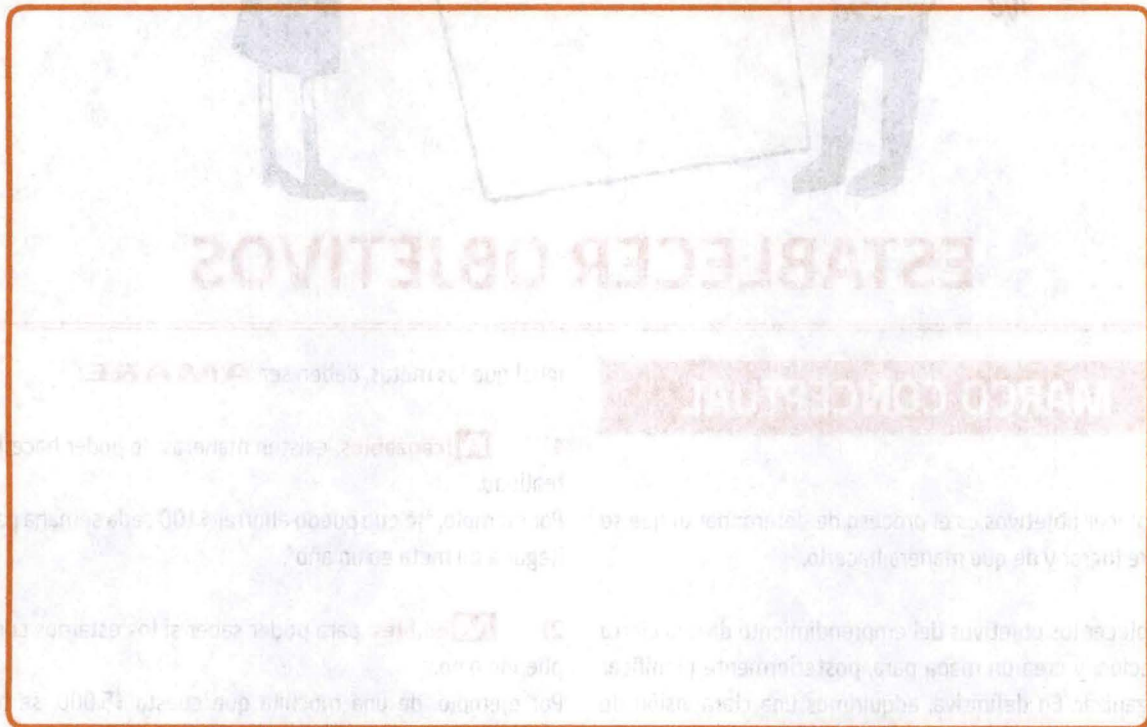
Naranja: se ocupa de los hechos concretos y objetivos, de las cifras. (Neutro, objetivo).

Lámina para el participante

"Evidencia de creatividad"

El siguiente diseño consiste en un invento para (describe su funcionalidad):

Dibujar o pegar una foto del producto (agregar otra página si es necesario):

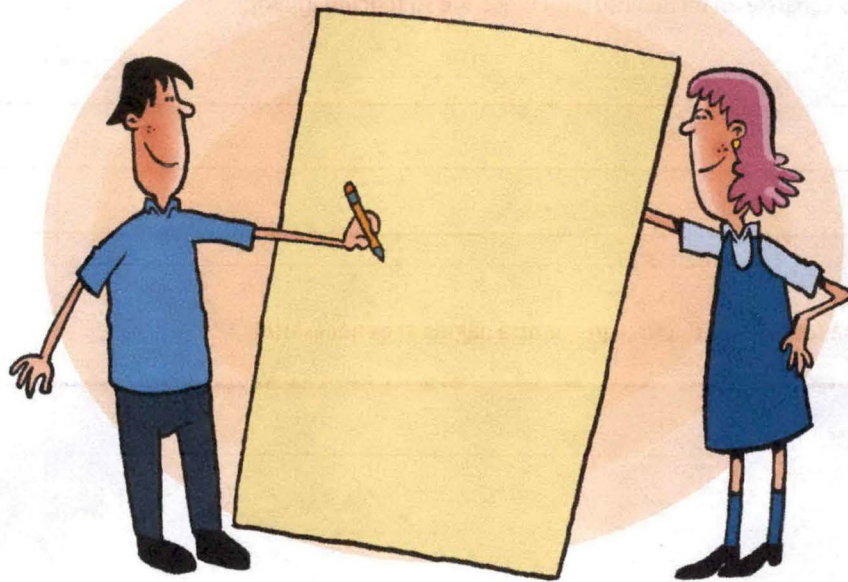


Nombre del participante: _____

Fecha: _____

2

TEMA



ESTABLECER OBJETIVOS

MARCO CONCEPTUAL

Establecer objetivos es el proceso de determinar lo que se quiere lograr y de qué manera hacerlo.

Establecer los objetivos del emprendimiento da una cierta dirección, y crea un mapa para, posteriormente planificar y organizar. En definitiva, adquirimos una clara visión de dónde queremos llegar, lo cual nos permite estar motivados para su logro.

Como trabajamos anteriormente en el capítulo 1, módulo 1, tema 2 "Gestión del desarrollo personal", los objetivos, al

igual que las metas, deben ser **AMARE**:

1) **A**lcanzables: existen maneras de poder hacerlos realidad.

Por ejemplo, "sé que puedo ahorrar \$100 cada semana para llegar a mi meta en un año".

2) **M**edibles: para poder saber si los estamos cumpliendo o no.

Por ejemplo, de una mochila que cuesta \$5.000, se han ahorrado ya \$3.000.

3) **A**cotados en el tiempo: deben tener un tiempo límite que nos comprometa.

Por ejemplo, el torneo de fútbol es en tres meses, por lo

que se tendrá que juntar plata para dentro de tres meses, para poder apuntarse.

4) **R** **Realistas:** dentro de las posibilidades, para no caer en la frustración.

Por ejemplo, no se puede establecer como meta ser jugador de la NBA si mide 1,50m.

5) **E** **específicos:** concretos, que sepamos claramente lo que queremos lograr.

Por ejemplo, ahorrar suficiente para comprar un refrigerador, no sólo ahorrar dinero.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 4

Me gano la marraqueta

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes conozcan los beneficios de trabajar en el marco de un "proyecto" e identifiquen el concepto de "objetivo" como sentido orientador, tanto en la vida personal como en iniciativas económicas y/o sociales.

Material necesario.

- Revistas y diarios
- Cartulinas.
- Lámina para el equipo "Listado de verbos para la formulación de objetivos".

- Lámina para el facilitador "Formato de un proyecto".
- Lámina para el facilitador "Guía para la evaluación de un proyecto".
- Lápices.
- Hojas en blanco.

Descripción de la actividad.

En esta actividad, los participantes, a partir de la visualización de unas imágenes en un collage, van a imaginar un emprendimiento.

Cuando definan cuál será el emprendimiento, identificarán un objetivo central y varios objetivos específicos.

Desarrollo.

Antes de comenzar, prepare la actividad pegando en una cartulina, imágenes de revistas que tengan un tamaño y colorido atractivo para ser visualizadas por todo el grupo. Forme un collage con fotos bien diversas (por ejemplo: árboles, suéteres, animales, un teléfono, herramientas, un lavatorio, lentes, chocolates, autos, casas, ancianos, un sol, etc.).

Piense en cuántos equipos de no más de siete integrantes pueden resultar de entre todos los participantes. Fotocopie una lámina para el equipo "Listado de verbos para la formulación de objetivos" para cada equipo, y repártala.

Cada equipo, deberá nombrar un coordinador.

Recorte los casilleros para que cada verbo sea una tarjeta. Agrupe las tarjetas bajo un clip, de forma que arme un set de verbos para objetivos generales y un set de verbos para objetivos específicos.

Pegue en la pizarra la lámina para el facilitador "Formato

de un proyecto", para que los participantes lo tengan a la vista durante toda la actividad, destacando en color, la etapa que van a desarrollar en esta sesión.

Explíqueles que ésta es la primera etapa del proceso correspondiente al desarrollo de un emprendimiento.

PASO 1.

Reparta a cada equipo el material que ha preparado previamente.

A continuación, invite a los participantes a ponerse en la siguiente situación:

Pedro y Camila, conversando en la escuela, quieren hacer un paseo de curso y deciden desarrollar algo que les permita autofinanciarse por seis meses.

Por esta razón ellos quieren desarrollar un emprendimiento que les permita ganar dinero en forma independiente.

Explíqueles que ellos serán el equipo, es decir, serán Pedro y Camila: deben imaginar un proyecto, bautizarlo con un nombre apropiado y definir los productos o servicios que ofrecerán y a quién.

Por ejemplo: deciden ofrecer un servicio de almuerzo, que entregue comida en la escuela. Han bautizado al proyecto con el nombre de "Mamita Norma" en honor a la abuelita de Pedro.

Para estimular la imaginación, presente a los participantes, el collage realizado previamente con las fotos de revistas. Cada equipo debe seleccionar mentalmente una de las fotos y basar su emprendimiento en ella.

Por ejemplo: un equipo puede que escoja la imagen de un completo y en base a ello, decida que su proyecto se va a orientar a ofrecer un servicio de almuerzos, al que le va a llamar "Mamita Norma".

PASO 2.

Entregue al coordinador de cada equipo un set de tarjetas con los verbos útiles para definir objetivos. Dentro de cada equipo, deben distribuirse las tarjetas de los verbos. Cada miembro del equipo recibirá varias tarjetas.

Pídales que escriban, individualmente, un objetivo general y varios objetivos específicos, a partir del verbo de cada tarjeta. Deben escribir una frase a partir de cada palabra.

A continuación, cada uno debe compartir sus frases con el resto del equipo, y llegar a un acuerdo respecto de qué tres objetivos (de entre todos los propuestos) quieren lograr con el proyecto.

Una vez decididos, los coordinadores de cada equipo, deben comunicar al resto todo el grupo:

- La imagen escogida del collage y su relación con el proyecto.
- El nombre del proyecto.
- El servicio que ofrece.
- El objetivo general y los objetivos específicos definidos.

Pida un voluntario para tomar nota de cada uno de los proyectos, en el pizarrón o en una hoja en blanco, de esta manera.

Equipo	Imagen escogida y su relación	Nombre del proyecto	Servicio que ofrece y a quién	Objetivo general	Objetivos específicos
1.					
2.					
3.					
etc.					

Cierre.

A lo largo de la actividad, los participantes habrán experimentado la primera etapa de la elaboración de un proyecto. Remarque el hecho de que se está en la primera fase de un proceso de cinco etapas que se seguirán desarrollando en las siguientes sesiones.

Pegue en la pizarra la lámina para el facilitador "Guía para la evaluación de un proyecto" e invítelos a conocerlo para que reconozcan los aspectos que tendrán que considerar si quieren lograr calidad en sus trabajos durante el proceso que se ha iniciado con esta actividad.

Tarea para la casa 2.

A partir de la conclusión anterior, la próxima actividad, us-

ted solicitará a Pedro y Camila iniciar el paso siguiente: la búsqueda de información.

Explique a los a los participantes que la búsqueda de información es una tarea que se hará individualmente, y que para la próxima actividad deberán traer algo como resultado de esa investigación.

Explíqueles que pueden utilizar estas fuentes:

Bibliotecas: libros, revistas, memorias.

Contactos personales: vecinos, adultos con los que viven, amigos.

Internet: buscadores, sitios web.

Documentos de uso corriente: diarios, guía telefónica.

“Listado de verbos para la formulación de objetivos”

1) VERBOS PARA FORMULAR OBJETIVOS GENERALES.

ELABORAR	IDEAR	SER	TENER	CONQUISTAR
DISEÑAR	PROPONER	CONSTRUIR	ORGANIZAR	CREAR

DECIDIR	PREPARAR	MEDIR	ORDENAR
INSTALAR	ORGANIZAR	REPARAR	ESCOGER
OFRECER	AHORRAR	CONSEGUIR	CALCULAR
PRODUCIR	RECOLECTAR	DESARROLLAR	INVENTAR
RESOLVER	TRABAJAR	GANAR	SELECCIONAR
BUSCAR	CLASIFICAR	MEJORAR	TRANSFORMAR

2) VERBOS PARA FORMULAR OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

Lámina para el facilitador

“Formato de un proyecto”.

SECCIONES DE UN PROYECTO	SE TRABAJARÁ EN:
1. Definición del proyecto. Se imagina un proyecto, se le bautiza con un nombre adecuado, y se definen los productos/servicios que se ofrecerán, y a quién.	Actividad 4
2. Formulación de objetivos. Se especifican los objetivos que se quieren lograr.	Actividad 4
3. Búsqueda de información. Se recopila, analiza y organiza la información, en función de los objetivos.	Tarea para la casa 2
4. Contextualización del proyecto. Contempla el análisis FODA, de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.	Actividad 5
5. Elaboración del plan de acción. Se definen todas las acciones que habría que llevar a cabo para que el proyecto llegue a materializarse, mediante una carta Gantt.	Actividad 6
6. Elaboración del presupuesto. Se define el costo de llevar a cabo el proyecto y los ingresos.	Actividad 7

Lámina para el facilitador

"Guía para la evaluación de un proyecto"

ASPECTOS A EVALUAR SOBRE EL PROYECTO:

¿Tienen claros los objetivos?

¿Saben quiénes van a ser los beneficiarios finales?

¿Conocen sus necesidades?

¿Creen que de verdad necesitan lo que quieren ofrecer con su proyecto? ¿Por qué?

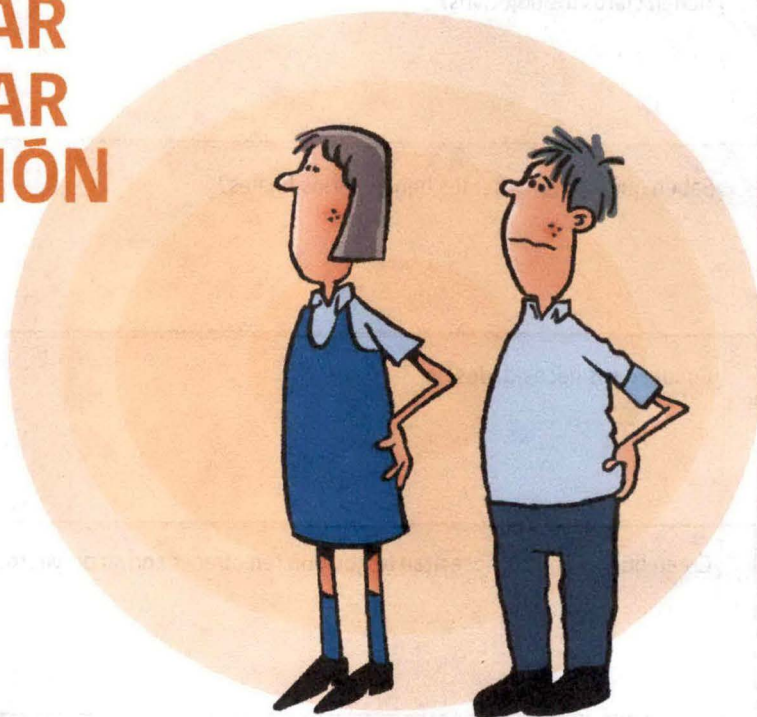
¿Saben con claridad cómo funcionará el producto o servicio que quieren ofrecer?

¿La información utilizada es confiable?

3

TEMA

BUSCAR, ORGANIZAR Y ANALIZAR INFORMACIÓN



MARCO CONCEPTUAL

Buscar información puede ser complicado o relativamente fácil, pero será siempre ineficiente si no tenemos claro para qué lo hacemos. Los objetivos condicionan qué buscar, dónde hacerlo, cómo organizar la información, qué priorizar y cómo interpretarla. De allí que, antes de

iniciar un proceso investigativo, haya que definir con claridad hacia dónde se orienta la búsqueda.

Seleccionar información para utilizarla en un proyecto en concreto, puede resultar una tarea laboriosa si no se respeta una cierta forma de trabajo. Disponer de información útil para un proyecto se relaciona con dos procesos básicos:

1. La búsqueda de información.

Si queremos encontrar lo que buscamos en el menor tiempo posible y con los mínimos recursos materiales, es muy importante tener en cuenta ciertos pasos clave:

- Tener el objetivo claro. Es decir, tener siempre presente la finalidad de la búsqueda ya que ello permitirá juzgar lo que es apropiado o aprovechable y evitar el "hábito coleccionista" y la "búsqueda a ciegas".
- Planificar la búsqueda. Orientar la búsqueda y pensar en premisas como qué buscar, dónde buscarlo y cómo.
- Definir las fuentes a las que accederemos. Las diferentes fuentes existentes son las que se mencionan en la Lámina para el participante 7 "Fuentes de información", entregada a los participantes en la sesión anterior.
- Utilizar la tecnología adecuada. Por ejemplo, hoy

por hoy, una fuente inagotable de información es Internet.

2. Organización de la información encontrada.

Una vez que hemos obtenido la información, ésta será más útil si la organizamos, nuevamente en función de objetivos.

A veces la **organización de datos** podría facilitarse a través de gráficos o tablas. Veamos un ejemplo:

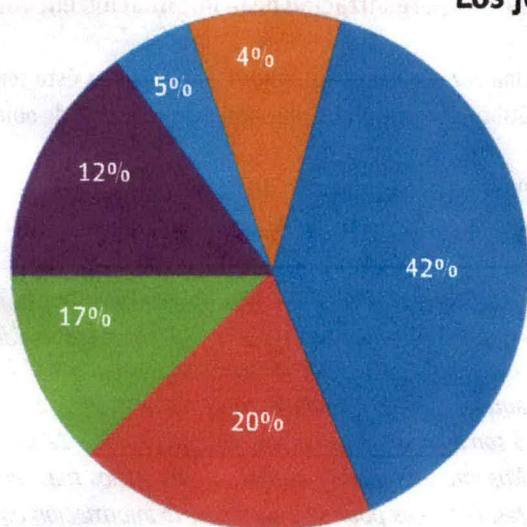
"Nos dicen que en una comuna, los jóvenes de entre 15 y 18 años que trabajan, son 103 y se distribuyen de la siguiente manera: 43 son empacadores de supermercado, 18 cuidan autos en un estacionamiento, 4 son cargadores en La Feria, 5 son ayudantes de cocina, 21 cuidan niños, 12 son junior. Nos interesa analizar cuáles son los oficios más recurrentes. Entonces podemos organizar la información en gráficos de barras o de tortas, ordenados de mayor a menor."

Tabla que resume u organiza la información entregada es como se muestra a continuación:

Tipo de trabajo jóvenes entre 18 y años	Número de jóvenes
Empacador de supermercado	43
Cuidador de autos en un estacionamiento	18
Cargador en La Feria	4
Ayudante de cocina	5
Cuidan niños	21
Junior	12

Con el gráfico, se sustituye el texto por una imagen, con lo cual, como se comprueba a continuación, se facilita su interpretación:

Los jóvenes trabajan en:



- Empacador
- Cuidado de niños
- Cuidador de autos
- Junior
- Ayudante de cocina
- Cargadores de la feria

Cuando una iniciativa pasa de ser una simple idea a ser un proyecto, es conveniente reconocer sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Esto es lo que se conoce como análisis FODA.

Toda idea emprendedora tendrá "vientos favorables" (las fortalezas y las oportunidades) y "vientos en contra" (las debilidades y amenazas). Saber cuáles son y por dónde vienen es importante para utilizar aquellos que permiten avanzar y saber esquivar los otros.

- **Factores internos:** las fortalezas y las debilidades corresponden a factores internos como recursos, personas, calidad del producto o la idea, estructura interna del grupo y habilidades de cada miembro, entre otros.
- **Factores externos:** están formados por las oportunidades y amenazas, y se corresponden con el contexto que presenta el entorno en el momento de realizar el emprendimiento. Son factores que están fuera de nuestro

alcance como por ejemplo temas políticos, legales, tecnológicos, etc.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 5

Análisis FODA

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes identifiquen técnicas de recolección, organización y análisis de información, en función de unos objetivos definidos previamente.

Que aprendan a apreciar la utilidad de buscar información y de ponerla al servicio de determinados objetivos, siguiendo ciertos pasos ordenadores.

Material necesario.

- Lámina para el facilitador "Formato de un proyecto". Utilizada en el tema 2, actividad 4 de este módulo.
- Lámina para el facilitador "Ejemplo análisis FODA".
- Lámina para el equipo "Nuestro análisis FODA".
- Lápices y hojas en blanco.

Descripción de la actividad.

Al final de la actividad 4, los participantes Pedro y Camila, dejaron establecidos los objetivos del proyecto. En esta actividad, van a recopilar y organizar información en función de un análisis FODA.

Se sugiere entregar reseñas previas del tipo de las que se presentan en el marco conceptual del tema:

- Búsqueda de información.
- Organización de la información obtenida.
- Análisis FODA.

Desarrollo.

Antes de comenzar, en la pizarra y a la vista de los participantes, pegue la lámina para el facilitador "Formato de un proyecto", destacando en color la etapa que van a desarrollar en esta sesión.

Divida el grupo en los mismos equipos formados para la actividad anterior (actividad 4).

Reparta a cada participante una lámina para el participante "Ejemplo análisis FODA". Comenten el ejemplo entre todos

y resuelva las dudas que puedan surgir.

A continuación, consulte, equipo por equipo, qué avances lograron en el proceso de búsqueda de información que se les encargó.

Pídales, que cada uno con su equipo, organicen la información que hayan recopilado.

Una vez finalizada la organización, reparta a cada equipo una lámina para el equipo "Nuestro análisis FODA".

Comente, que siguiendo con el ejemplo, ahora Pedro y Camila tienen claro en qué consiste la herramienta FODA, y están en condiciones de vaciar la información que poseen en su propia cuadrícula FODA.

Cierre.

Despeje las dudas que les puedan surgir a los participantes en el momento de completar su propio análisis FODA, por equipos.

En relación a la última pregunta que se les plantea a los participantes en la lámina para el equipo "Nuestro análisis FODA", sobre si creen necesario buscar más información: destaque la importancia de la etapa de recolección, organización y análisis de la información, recordando que deben continuar recopilándola en función de las necesidades que vendrán en las etapas siguientes del proyecto. La información es poder, y siempre es necesaria.

“Ejemplo análisis FODA”.

Veamos un ejemplo para entender el funcionamiento y la utilidad de un análisis FODA:

Pedro y Camila, conversando en la escuela, quieren hacer un paseo de curso y deciden desarrollar algo que les permita autofinanciarse por seis meses. Por esta razón ellos quieren desarrollar un emprendimiento que les permita ganar dinero en forma independiente.

Deciden ofrecer un servicio de almuerzo, que entregue comida en la escuela. Han bautizado al proyecto con el nombre de “Mamita Norma” en honor a la abuelita de Pedro.

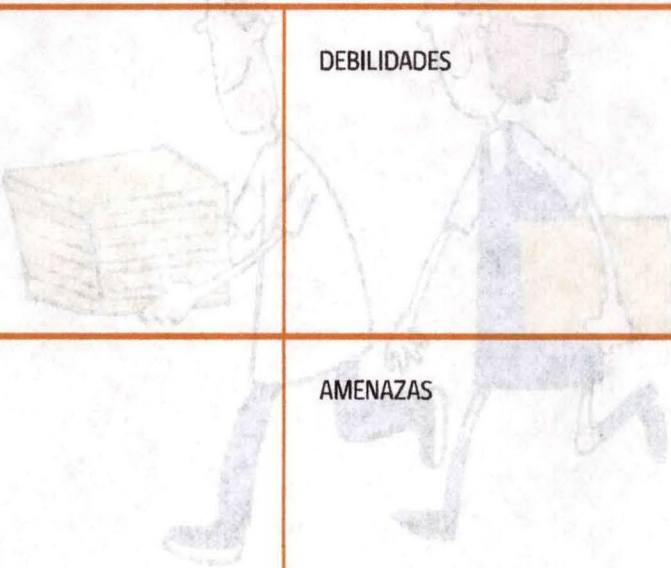
FORTALEZAS -Pedro y Camila son responsables. -Son personas conocidas en la escuela. -Les gusta cocinar.	DEBILIDADES -Tienen poco tiempo para cocinar.
OPORTUNIDADES -A nadie todavía se le ha ocurrido esta idea. -No hay competencia. -Tienen buena relación con el director.	AMENAZAS -Los compañeros disponen de poco dinero. -Muchos llevan el almuerzo de casa. -Pedro y Camila podrían no tener la perseverancia suficiente.

Lámina para el equipo

“Nuestro Análisis FODA”

NOMBRE DEL PROYECTO:

FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	AMENAZAS



Habiendo realizado esta actividad, respondan las siguientes preguntas:

¿Creen necesario buscar más información? ¿Cuál?

4

TEMA



DESARROLLAR Y GESTIONAR PROYECTOS

MARCO CONCEPTUAL

Un proyecto consiste en el **ordenamiento de un conjunto de actividades interrelacionadas** entre sí que, combinando recursos humanos, materiales (tanto técnicos como financieros), se planifican y se realizan con el propósito de conseguir un resultado.

Todo proyecto se lleva a cabo bajo un marco presupuestario y dentro de un período de tiempo determinado.

Gestionar un proyecto significa liderar, administrar y controlar su ejecución.

Cuando se tienen los objetivos claros y la información organizada, lo recomendable es llevarlos a cabo a través de

una **correcta gestión**. Este comprende tres etapas:

1. Una que pone énfasis en la planificación.
2. Otra que pone el énfasis en la ejecución.
3. Una última, en la que cobra importancia la evaluación de los resultados.

En la **etapa de planificación** es importante definir un plan de acción. Éste tiene el mérito de establecer -con anticipación- todas las actividades que es necesario llevar a cabo para que un proyecto cumpla su propósito.

Todos hemos experimentado alguna vez la sensación de agobio cuando tenemos que enfrentar un cúmulo de actividades por realizar y no sabemos por cuál empezar. Construir un listado de actividades y calendarizarlas a partir de algún criterio, nos ayuda a disminuir la ansiedad. Además permite calcular el tiempo que ocupará cada tarea, lo cual conduce hacia una estimación del período total de realización de un proyecto.

También se facilita el trabajo en equipo, ya que habiendo una identificación de las actividades por realizar y sus plazos, es más fácil distribuir las tareas y hacerlo en forma coordinada.

Una de las herramientas para optimizar la planificación y la ejecución es la llamada **"carta Gantt"**. La carta Gantt ilustra -en forma gráfica- la duración y las relaciones entre las diferentes actividades de un proyecto. En resumen, es importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Incluir todas las actividades necesarias a llevar a cabo.
- Los plazos asignados a cada actividad deben ser realistas.
- La secuencia (orden) de las actividades debe ser respetada rigurosamente.
- Distribución de responsabilidades y tareas.

- Algunas actividades pueden ocurrir en paralelo, siempre y cuando no sea prerrequisito una de la otra.

Otro aspecto a tener en cuenta es que un proyecto normalmente involucra ingresos, gastos, utilidades y, a veces, pérdidas. Todos estos movimientos de dinero deben estimarse en un determinado horizonte de tiempo, a través de la herramienta denominada "presupuesto".

El presupuesto es la herramienta que se trabaja en el módulo 2 de este capítulo, concretamente en los temas 4 y 5.

Dado que en un presupuesto se compromete dinero y éste es por definición un recurso escaso, su manejo debe ser muy cuidadoso. Por ello, al construir un presupuesto para un proyecto, debe aportar, al menos, los siguientes **beneficios**:

- Permitir administrar el dinero, previendo el equilibrio entre ingresos y gastos.
- Facilitar comunicación con el resto de personas que conformen el grupo del proyecto.
- Permitir comparar los resultados obtenidos, respecto de lo que se había planificado.
- Rendir cuentas.

Un presupuesto debe hacerse para períodos de tiempo previamente definidos. Por ejemplo, mensual, trimestral o anual.

Para **construir un presupuesto** los pasos a seguir son sencillos:

- Establecer las categorías de gastos fijos.

- Planear los montos estimados para cada categoría de gastos.
- Establecer una categoría de "gastos imprevistos".
- Listar los conceptos de ingresos para cada mes.
- Planear los montos estimados para los ingresos.
- Hacer un cuadro con esta información y contemplar una línea final para "Utilidad" o "Pérdida", de forma de registrar la diferencia entre ingresos y gastos.

Se sugiere utilizar colores para hacer más visible y fácil de entender la información. Generalmente el color azul se asocia a ingresos y el color rojo se asocia a gastos.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 6

¿Y ahora... qué hago?

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes programen las actividades de un proyecto, aplicando la herramienta llamada Carta Gantt.

Material necesario.

- Lámina para el facilitador "Formato de un proyecto". Utilizada en el tema 2, actividad 4 de este módulo.

- Lámina para el equipo "Ejemplo de elaboración de una carta Gantt".
- Lámina para el equipo "Nuestra carta Gantt".
- Lápices.
- Hojas en blanco.

Descripción de la actividad.

Al final de la actividad 4, los participantes Pedro y Camila, dejaron establecidos los objetivos del proyecto. En actividad anterior, la actividad 5, recopilaron y organizaron información en función de un análisis FODA.

En esta actividad, van a definir las acciones a realizar para el proyecto, aplicando una carta Gantt.

Se sugiere, ofrecer una explicación previa del concepto carta Gantt, incluida en el marco conceptual del tema.

Desarrollo.

Antes de comenzar, y como hemos indicado también en las actividades anteriores, pegue en la pizarra la lámina para el facilitador "Formato de un proyecto", dejándola a la vista de los participantes, con color, la etapa que van a desarrollar en esta sesión.

Divida al grupo en los mismos equipos que formaron para las actividades anteriores (actividades 4 y 5).

Pídales que, en equipos, en una hoja en blanco, elaboren un listado de actividades a realizar para que el proyecto comience a funcionar, señalando cuánto tiempo requiere cada actividad y en qué orden se tienen que llevar a cabo. Deben escribir al menos seis actividades a realizar.

Por ejemplo: conseguir un lugar donde llevar a cabo el proyecto, elaborar un presupuesto, distribuir funciones y res-

ponsabilidades entre los miembros del equipo, determinar los horarios en qué se desarrollará el proyecto, realizar compras, imprimir publicidad en caso de que sea necesario, etc.

Destaque que es importante que las actividades seleccionadas estén vinculadas entre sí.

A continuación reparta a cada equipo una lámina para el equipo "Ejemplo de elaboración de una carta Gantt". Revisen la lámina entre todos y resuelva las dudas que puedan surgir.

Reparta a cada equipo una lámina para el equipo "Nuestra carta Gantt". Explíqueles que ahora Pedro y Camila ya están preparados para elaborar su propia carta Gantt.

Para ello deben seleccionar cinco actividades de las escritas en la hoja en blanco, al inicio de la actividad, y formar la carta Gantt de su proyecto.

Cierre.

Como cierre, ponga en común con todo el grupo el trabajo realizado: pida al coordinador de cada equipo explique brevemente la carta Gantt que han elaborado.

Destaque la importancia de organizar adecuadamente el trabajo en equipo, de determinar las etapas de un proyecto y sus actividades asociadas, y de establecer de antemano los plazos en que se proponen cumplir las tareas.

Debe de incentivar a los participantes a utilizar las herramientas que ayudan a planificar un proyecto, en este caso la carta Gantt, destacando sus beneficios.

Actividad 7

Dos y dos son cinco

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes elaboren un presupuesto para el proyecto que idearon.

Material necesario.

- Lámina para el facilitador "Formato de un proyecto". Utilizada en el tema 2, actividad 4 de este módulo.
- Lámina para el facilitador "Ejemplo de un presupuesto".
- Lámina para el equipo "Pauta para elaborar un presupuesto".
- Lápices.
- Hojas en blanco.

Descripción de la actividad.

Al final de la actividad 4, los participantes Pedro y Camila, dejaron establecidos los objetivos del proyecto. En la siguiente actividad, la actividad 5, recopilaron y organizaron información en función de un análisis FODA. En la actividad anterior, la actividad 6, definieron las acciones a realizar para el proyecto, aplicando una carta Gantt.

En esta actividad, necesitan planificar y administrar los recursos económicos del proyecto, apoyándose en la herramienta llamada "presupuesto".

Para desarrollarlo, cada equipo identificará los ingresos y gastos de su proyecto, y los consignarán en un formato que contribuya a la planificación global del emprendimiento.

Desarrollo.

Antes de comenzar, y como hemos indicado también en las actividades anteriores, pegue en la pizarra la lámina para el facilitador "Formato de un proyecto", dejándola a la vista de los participantes, con color, la etapa que van a desarrollar en esta sesión.

PASO 1.

Tome la lámina para el facilitador "Ejemplo de un presupuesto", y copie el ejemplo en la pizarra. Coméntelo, aclare dudas y asegúrese de que los participantes lo hayan entendido.

A continuación, entregue a cada equipo una lámina para el equipo "Pauta para elaborar un presupuesto". Explíqueles que deben elaborar un presupuesto para su proyecto.

Una vez completada la lámina, plantéeles lo siguiente:

Analicen la diferencia entre los ingresos y gastos estimados: ¿se cubren las expectativas de autofinanciamiento? Es decir, ¿se cubren los gastos con los ingresos estimados?

En caso de darse una respuesta negativa (ingresos < gastos) pídale que realicen los ajustes necesarios. Por ejemplo: rebajar los costos, revisar los ingresos, crear nuevas fuentes de ingreso, buscar nuevas formas de conseguir recursos (por ejemplo el intercambio o trueque), etc.

Comenten todos en común, las situaciones surgidas en cada equipo, y los ajustes realizados.

PASO 2.

Solicite al coordinador de cada equipo que se integre en otro de los equipos, para explicar el presupuesto que ellos han elaborado, y los ajustes que han realizado (en caso de que los hayan necesitado).

Los integrantes del equipo receptor deben escuchar activamente y entregar su opinión y sugerencias al respecto.

A continuación, el coordinador visitante debe volver a su equipo de origen y comentar las sugerencias y opiniones recibidas. Las deben analizar e incorporar en su presupuesto las modificaciones que estimen pertinentes (en caso de necesitarlas).

Se produce, así, que en cada equipo se cuenta con tres visiones:

1. La propia.
2. La del coordinador de otro de los equipos, que vino a comentar su trabajo.
3. La del propio coordinador que vuelve a su equipo y trae los comentarios que recibió donde el vecino.

Se sugiere circular entre los equipos a lo largo de toda la actividad, entregándoles apoyo y velando porque, tanto los conceptos como las cifras con las que trabajan, respondan a una lógica razonable.

Cierre.

Destaque lo importante que es considerar que, el desarrollo de un proyecto siempre involucra gastos, y cómo de importante es estimarlos con antelación en términos globales, y ajustarlos a medida que se ejecuta el proyecto.

También se debe tener claridad de qué camino se utilizará para la obtención de los recursos necesarios, planteando alternativas.

Finalmente es necesario mantener el equilibrio entre los ingresos y los gastos, para generar una utilidad acorde a las necesidades.

Lámina para el facilitador

“Ejemplo de elaboración de una carta Gantt”

Pedro y Camila, conversando en la escuela, quieren hacer un paseo de curso y deciden desarrollar algo que les permita autofinanciarse por seis meses. Por esta razón ellos quieren desarrollar un emprendimiento que les permita ganar dinero en forma independiente.

Deciden ofrecer un servicio de almuerzo, que entregue comida en la escuela. Han bautizado al proyecto con el nombre de “Mamita Norma” en honor a la abuelita de Pedro.

ACTIVIDAD	DESPUÉS DE	DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD
1) Pedir permiso al director		3 semanas
2) Reunir compañeros interesados en participar.	Pedir permiso al director	3 semanas
3) Asignar tareas y funciones.	Solicitar compañeros interesados en participar	2 semanas
4) Decidir productos que se vamos a ofrecer.	Asignar tareas y funciones	1 semana
5) Cotizar y comprar mercadería.	Decidir productos que se vamos a ofrecer	3 semanas
6) Conseguir objetos: mesas, sillas, caja, etc.	Comprar mercadería	6 semanas
7) Organizar y colocar el puesto de almuerzo.	Conseguir objetos: mesas, sillas, caja, etc.	2 semanas

Lámina para el facilitador

“Ejemplo de un presupuesto”

Pedro y Camila, conversando en la escuela, quieren hacer un paseo de curso y deciden desarrollar algo que les permita autofinanciarse por seis meses. Por esta razón ellos quieren desarrollar un emprendimiento que les permita ganar dinero en forma independiente.

Deciden ofrecer un servicio de almuerzo, que entregue comida en la escuela. Han bautizado al proyecto con el nombre de “Mamita Norma” en honor a la abuelita de Pedro.

presupuesto																												
Ingresos																												
ACTIVIDAD	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6							
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Mesada de \$1.000 cada uno (somos 4)	\$4.000																											
Ayuda inicial del colegio para comprar	\$5.000																											
Ventas estimadas al mes	\$6.000				\$6.000				\$7.000				\$7.000				\$8.000				\$8.000							
Total de ingresos al mes	\$15.000				\$6.000				\$7.000				\$7.000				\$8.000				\$8.000							
TOTAL INGRESOS	\$51.000																											
Gastos																												
ACTIVIDAD	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6							
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Compra mercadería	\$2.000				\$3.000				\$3.000				\$3.000				\$3.000				\$3.000							
Compra materiales (servilletas, etc.)	\$1.000				\$1.000				\$1.000				\$1.000				\$1.000				\$1.000							
Imprimir hojas de anuncio	\$500																											
Imprevistos	\$500																											
Total de ingresos al mes	\$4.000				\$4.000				\$4.000				\$4.000				\$4.000				\$4.000							
TOTAL INGRESOS	\$24.000																											
SALDO (ingresos - gastos)	\$11.000				\$2.000				\$3.000				\$3.000				\$4.000				\$4.000							

Lámina para el equipo

"Pauta para elaborar un presupuesto"

presupuesto																								
Ingresos																								
ACTIVIDAD	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Total de ingresos al mes																								
TOTAL INGRESOS																								

Gastos																								
ACTIVIDAD	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Total de ingresos al mes																								
TOTAL INGRESOS																								

SALDO (ingresos - gastos)

PLANIFICACIÓN

OBJETIVOS

Al finalizar el módulo, los participantes serán capaces de:

- Comprender el valor del dinero y lo que se puede conseguir con él.
- Identificar los pasos más importantes de la planificación financiera.
- Conocer la importancia de establecerse metas financieras y fijarse una propia.
- Elaborar su presupuesto.

IDEAS FUERZA

- Valor del dinero hoy en día.
- La importancia de la planificación financiera.
- Establezca sus metas financieras: metas AMARE.
- Concepto, análisis y creación de un presupuesto.

¿Por qué a veces ocurre que una persona obtiene resultados mientras que otra, que trabaja con la misma intensidad, no lo logra? En la vida ciertamente obtendremos mayor realización si antes de ponernos en acción nos preguntamos a dónde queremos ir, y luego, hacer los esfuerzos necesarios para llegar. Podemos partir por permitirnos soñar. Soñar qué nos gusta, qué queremos, a dónde quisiéramos llegar. La planificación supone querer llegar a algún lugar en un futuro, visto desde el presente.

Debemos ser conscientes de que a menudo lo que parece buena suerte, no es tal. La mayoría de las personas pasan mucho tiempo preocupándose por el dinero que no tienen; pero muy pocas usan ese tiempo para hacer un plan razonable para obtenerlo.

Algunas personas nunca se han preguntado a dónde quieren ir, quizás por temor a ponerse objetivos que las obliguen a conducirse según cierta coherencia. Ir a la deriva pareciera más simple. Así, quienes carecen de un norte, y de acciones en consecuencia, difícilmente llegarán a alguna meta; ya que ni siquiera saben hacia dónde se dirigen. Algunas de las preguntas que se deberían plantear son:

- **¿Cuál es mi situación económica actual?**
- **¿Dónde quiero llegar?**
- **¿Cómo podría lograrlo?**

El objetivo de este segundo módulo llamado "Planificación" (dentro del capítulo de Educación Financiera), es entregar a los jóvenes, desde una edad temprana, los conocimientos básicos y las herramientas necesarias que les ayuden a planificar financieramente sus ingresos y sus gastos, ya que el hecho de planificar permite apuntar todos los esfuerzos hacia un objetivo, y de esa manera, es mucho más sencillo alcanzar las metas.

Recuerde siempre que son los participantes del taller quienes, con su ayuda, van construyendo el proceso de aprendizaje. Por tanto, si los participantes, necesitan trabajar más algún tema en concreto, la comprensión de conceptos, la reflexión en el cierre de las actividades, puede y debe modificar los tiempos sugeridos.

Antes de introducirnos de lleno en el temario, lea este relato a los participantes, para que se sitúen en el tema a desarrollar:

Había una vez tres hormiguitas hermanas. La mayor era grande y fuerte, la mediana era veloz y la más joven sabía dibujar y escribir.

Un buen día el hormiguero en el que vivían las tres fue destruido por una inundación. Las tres hermanas hormiguitas fueron arrastradas por la corriente de las lluvias y llegaron a una playa desierta. Una vez allí decidieron que tenían que construirse un hogar.

La hormiga mediana (que era la más veloz), confiada en su habilidad y soberbia como ninguna, dijo que se iba a construir su propio hogar. Vista la situación, la hormiga mayor y la pequeña unieron sus habilidades (la fuerza de la mayor y la inteligencia y don para dibujo de la pequeña) para construir un hogar conjunto.

La mediana, se puso al tiro manos a la obra, mientras que las otras dos pasaron una semana entera dibujando y pensando la mejor manera de construir todos los detalles. Pasada esa semana, ni siquiera habían empezado la obra; la hormiga veloz en cambio, ya había terminado y se había instalado cómodamente en su nuevo hogar.

Pero cuando las inundaciones volvieron, la casa de la hormiga veloz fue rápidamente destruida por las corrientes de lluvia ya que era inestable y poco sólida. Tanta prisa que tenía en terminarla que no le dio importancia a la solidez y estabilidad de las columnas de la casa con tal de terminarla e instalarse cuanto antes. Las otras dos hormiguitas tardaron más, pero ahora en cambio, tomaban el tê mientras miraban complacidas como la estudiadísima estructura de su casa superaba las inundaciones

Moraleja: planificar puede suponernos un esfuerzo extra en el presente, pero será beneficioso para el futuro. Ese esfuerzo se verá recompensado cuando alcancemos nuestra meta: puede ser una recompensa económica (mejorando nuestro bienestar) o emocional (al haber conseguido el objetivo gracias a la constancia y esfuerzo personal). Es más, incluso los resultados de una mala planificación son mejores que los resultados de una NO planificación.

Los temas que abordaremos en este módulo son:

TEMA 1: El dinero.

TEMA 2: Planificación financiera para el futuro.

TEMA 3: Establecer metas.

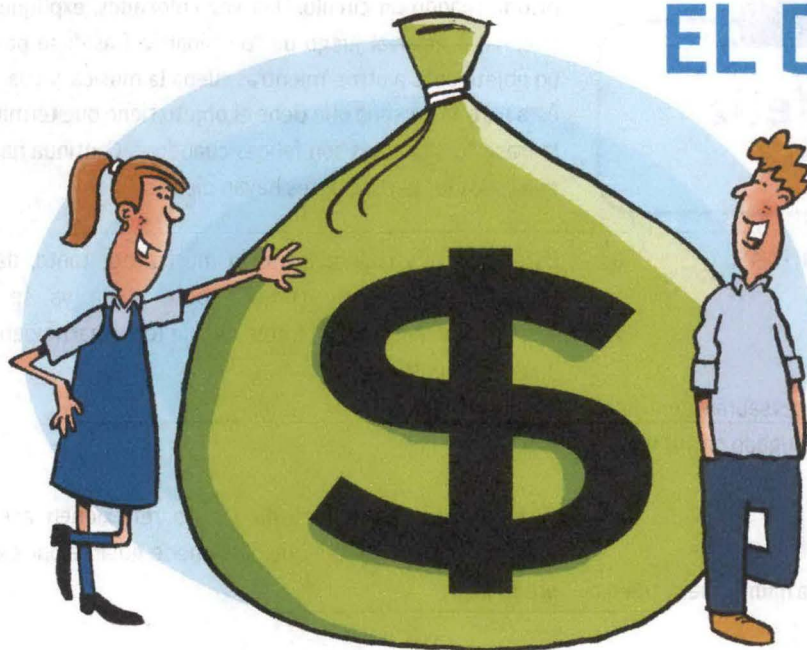
TEMA 4: Entender el presupuesto.

TEMA 5: Crear un presupuesto.

1

TEMA

EL DINERO



MARCO CONCEPTUAL

Antes de introducirnos de lleno en el mundo de la planificación, consideramos necesario transmitir nociones básicas a los participantes sobre el dinero y su valor, ya que es algo que está inevitablemente presente en la vida diaria de todas y cada una de las personas en este mundo.

Por ello, es recomendable conocerlo, entenderlo y saber valorarlo, para que aprendan desde la edad más temprana posible, a establecer una relación entre el valor de una moneda y lo que pueden conseguir con ésta.

El dinero comúnmente lo necesitamos para conseguir lo

que queremos. Nos sirve para intercambiarlo por bienes/ servicios que nos ayudan a satisfacer nuestros deseos y necesidades, pero es sólo un medio de intercambio porque: nos permite comprar entradas para el parque de atracciones, pero no nos enseña cómo divertirnos; nos permite comprar una bici, pero no nos enseña a montarla; nos permite iniciar un negocio, pero no nos enseña a administrarlo, etc.

Nuestra actitud frente a él puede reflejar lo que valoramos en nuestra vida. Hay algunas cosas que se requiere tener dinero para obtenerlas (los bienes por ejemplo), pero hay otras cosas importantes que no lo necesitan (el amor y la amistad). La felicidad y el bienestar se consiguen a través de diferentes medios. Por ello es importante comprender lo que el dinero puede y no puede comprar.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 1

¿Qué hace feliz a la gente?

Tiempo estimado: 20 minutos.

Resultado esperado.

Tras realizar la actividad, los participantes sabrán identificar el papel que, hasta ahora, el dinero ha jugado en sus vidas.

Material necesario.

- Un objeto (no susceptible de herir a nadie) que se pueda lanzar. Ejemplo: una pelota.
- Música.

Descripción de la actividad.

Los participantes, primero en grupos de 3 personas y posteriormente junto con todos los compañeros, jugarán un sencillo juego en el que, colocándose en círculo, compartirán las experiencias que les han aportado felicidad a lo largo de sus vidas.

Desarrollo.

Divida a todos los participantes en pequeños equipos de 3 personas. Pídales que cada miembro, mediante turnos, describa un momento concreto en el que ha sido realmente feliz (una excursión familiar, pasar un examen, ganar un partido), y que discutan en qué medida el dinero jugó un

papel más o menos importante.

Vuelva a juntar a todos, y pídale que se sienten en el piso formando un círculo. Una vez colocados, explíqueles que van a jugar al juego de "terminar la frase": se pasan un objeto unos a otros, mientras suena la música, y cuando ésta pare, la persona que tiene el objeto tiene que terminar la frase "Los jóvenes son felices cuando...". Continúa hasta que todos los participantes hayan dicho su idea.

Usted controla cuándo parar la música por tanto, debe llevar un aproximado control sobre quién ya se ha expresado y quién no, de forma de que todos participen en algún momento.

Cierre.

Permaneciendo en el mismo círculo reflexionen acerca de lo aprendido con la actividad. Puede guiarse por estas preguntas:

- ¿Conocen algún lugar o contexto en el que las personas no utilicen siempre el dinero? ¿En esos casos, cómo adquieren las cosas que necesitan?
- ¿Qué cosas tienen que, en un trueque, se pudiesen intercambiar en vez de utilizar el dinero? ¿Objetos, tiempo, habilidades?

Anote las ideas para las posteriores actividades.

Actividad 2

Explora y piensa

Tiempo estimado: 30 minutos.

Resultado esperado.

El objetivo de esta actividad es, que tras ella, los participantes sean conscientes de sus actitudes hacia la relación existente entre el dinero y la felicidad.

Material necesario.

- Tarjeta "Yo estoy de acuerdo".
- Tarjeta "Yo estoy en desacuerdo".
- Tarjeta "Yo estoy indeciso".
- Lámina para el facilitador "Declaraciones".
- 3 cartulinas blancas.
- Rotulador.

Descripción de la actividad.

Los participantes deberán posicionarse "de acuerdo", "en desacuerdo" o "indeciso" ante las afirmaciones que usted leerá en voz alta, y posteriormente deberán argumentar sus razones.

La actividad requiere que los participantes respeten los puntos de vista de los demás compañeros, y que intenten pensar por sí mismos, es decir, tomar sus propias decisiones sin dejarse llevar por el grupo.

Desarrollo.

Antes de comenzar la actividad, a modo preparatorio, debe escribir en cada cartulina blanca (en grande y con rotulador) cada una de las categorías de las tarjetas: "Yo estoy de acuerdo", "Yo estoy en desacuerdo" y "Yo estoy indeciso".

Pegue las tres tarjetas en diferentes puntos de la sala. Por ejemplo en los respaldos de tres sillas situadas en puntos separados de la sala.

Lea en voz alta las frases de la lámina para el facilitador "Declaraciones" y pídale que se coloquen cerca de la tarjeta que consideren adecuada, en función de su opinión en relación a cada declaración.

Después de cada frase pida a uno o dos (en función del tiempo disponible) de los participantes que comenten por qué se han colocado al lado de una tarjeta u otra. Intente que todos den su opinión en algún momento de la actividad (a medida que se avanza en las afirmaciones).

Puede preguntar si, después de escuchar los razonamientos de otros compañeros, alguien quiere cambiarse de posición. En caso de producirse algún cambio, pregúnteles si lo hacen porque se sienten forzados por la presión del grupo o porque verdaderamente se han replanteado su opinión. Repita el mismo proceso con todas las declaraciones de la lámina para el facilitador "Declaraciones" (utilice tantas como le permita el tiempo del que dispone, o al menos mientras los participantes estén concentrados en la actividad).

Cierre.

Para la puesta en común puede utilizar estas preguntas como guía durante la reflexión:

- ¿Qué han aprendido sobre cómo las personas ven o se relacionan con el dinero?
- ¿Están de acuerdo con la expresión "el dinero es un medio para un fin"?
- ¿Se dan cuenta de que hay cosas que el dinero puede comprar y otras que no?

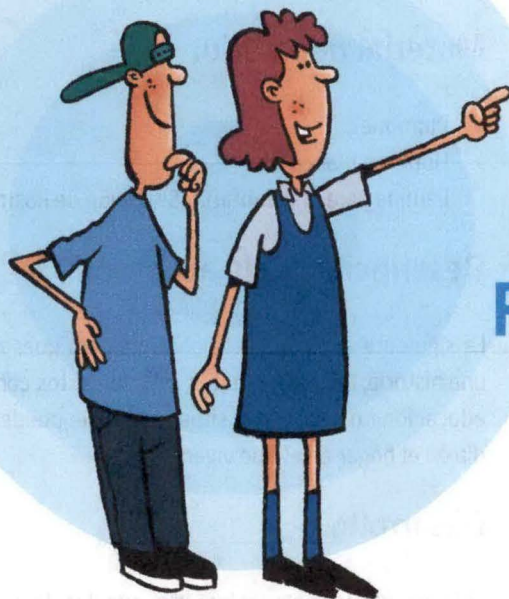
Destaque el hecho de que además del bienestar económico, también es importante el bienestar emocional, social y espiritual.

“Declaraciones”

1. El dinero da seguridad.
2. Necesito consejo sobre gastar y ahorrar dinero.
3. Los jóvenes compran cosas para encajar con sus amigos.
4. Querer ser rico es un objetivo que merece la pena.
5. La gente compra más cosas de las que realmente necesita.
6. Pedir dinero prestado no es una buena idea.
7. El dinero trae la felicidad.
8. El dinero cambia a las personas.
9. Cuanto más dinero tienes, más quieres.
10. La gente rica debería ayudar a los que tienen menos.
11. El dinero puede solucionar todos los problemas.
12. La gente con dinero tiene más amigos.
13. Me siento seguro gestionando mi propio dinero.
14. Los jóvenes a veces hacen cosas peligrosas para ganar dinero.

2

TEMA



PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA EL FUTURO

MARCO CONCEPTUAL

Objetivo principal de la planificación financiera es minimizar los riesgos, lo que implica fijar un objetivo futuro y estudiar cómo alcanzarlo. Planificando sabremos cuánto dinero ganamos, cuánto gastamos, cuánto podemos ahorrar para alcanzar nuestras metas que requieren de dinero e incluso cubrirnos de posibles imprevistos que puedan surgir.

El hecho de planificar nuestras finanzas nos permite apuntar todos nuestros esfuerzos hacia un objetivo, lo cual hará mucho más sencillo alcanzarlo.

La planificación está siempre orientada hacia el futuro como muestra la siguiente imagen. El resultado no será inmediato y la constancia y la paciencia serán claves para conseguir nuestro objetivo.

PRESENTE
Situación actual

PLANIFICACIÓN

FUTURO
A dónde
queremos llegar



Los pasos para una buena planificación financiera son cinco:

- 1) Examinar la propia situación.
- 2) Determinar lo que se quiere lograr, cuándo y cómo (metas financieras).
- 3) Elaborar un presupuesto: crear un resumen de los ingresos y gastos estimados durante un periodo de tiempo.
- 4) Dar seguimiento al presupuesto, llevando un registro de los ingresos y gastos.
- 5) Evaluar el cumplimiento del presupuesto y actualizarlo: asegurar que estamos dentro del presupuesto y hacer ajustes si es necesario.

Estos cinco pasos, se corresponden a cualquier actividad financiera que se quiera llevar a cabo por cualquier persona. Por ejemplo, para manejar el dinero en el hogar, emprender o sencillamente, hacer uso de el para el pago de deudas o la compra de cosas en el mercado. En el caso específico de los niños y niñas, pueden ser aplicados, por ejemplo, a la hora de administrar sus mesadas, el dinero que han ahorrado o cualquier recurso monetario con el que cuenten.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 3

Las presiones financieras

Tiempo estimado: 30 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes puedan darse cuenta, utilizando un texto que relata una situación cotidiana, de algunos aspectos financieros.

Material necesario.

- Plumones.
- Hojas en blanco.
- Lámina para el voluntario "Situación de Rosita y Juan".

Descripción de la actividad.

La siguiente actividad está pensada para que, a través de una historia, los participantes, relacionen los conceptos de educación financiera con situaciones que pueden ver día a día en el hogar en el que viven.

Desarrollo.

Pida un participante voluntario que lea la lámina para el voluntario "Situación de Rosita y Juan". Durante la narración, vaya usted anotando en la pizarra las ideas clave del relato, para ayudarles recordar los detalles. Por ejemplo palabras o frases como:

- Albañil.
- Cosméticos.
- Dinero prestado.
- Comida.
- Gastos del hogar.
- Gastos escolares.
- Enfermedad.

Cierre.

Tras la lectura, plantee las siguientes preguntas en voz alta

y guíe el debate hacia las respuestas que proponemos a continuación:

¿Qué preocupaciones enfrentan Juan y Rosita?

Poder pagar su propia casa, asegurar que Juan se mantenga trabajando, vender suficientes cosméticos, pagar deudas, satisfacer las necesidades diarias como comida y los gastos de la casa, tener dinero para pagar los gastos escolares, contar con un ahorro para afrontar situaciones inesperadas.

¿Cómo creen que se sienten Juan y Rosita?

Preocupados, estresados, bajo mucha presión, sin esperanza, temerosos del futuro.

Teniendo en cuenta que Juan y Rosita podrían ser los adultos con los que viven, ¿creen que ellos se pueden sentir así en algún momento?

¿Cuál creen que era el objetivo de esta actividad?

Como cierre, mencione, que la historia de Juan y Rosita es un ejemplo de la importancia de tener un plan financiero. Que el estrés, el miedo y la desesperanza son producto, en gran parte, de la **falta de preparación para el futuro** (esta frase puede ir destacada en la pizarra), y que precisamente, el objetivo de un plan financiero, es combatir ese estrés producido por miedo a los imprevistos que puedan surgir, y a no estar preparados para ellos.

Resalte que un plan financiero aporta un cierto grado de seguridad ya que nos permite conocer al detalle nuestros ingresos, gastos y ahorros acumulados. Por tanto, nos da información para tener ánimo y enfrentar los aspectos financieros con mayor seguridad, hacer cambios y crear un mejor futuro.

Actividad 4

Definición de un plan financiero

Tiempo estimado: 25 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes logren definir y diseñar su primer plan financiero, internalizando los 5 pasos principales.

Material necesario.

- Hojas en blanco.
- Plumones.
- Tijeras.
- Sobres.
- Lámina para el participante "Identificando los pasos para la planificación".
- Lámina para el equipo "Cinco pasos de la planificación financiera".

Descripción de la actividad.

Visto el concepto de la planificación en el marco conceptual, los participantes identificarán los pasos para una buena planificación financiera.

Desarrollo.

Antes de comenzar, como preparativo de la actividad, debe tomar tantas láminas para el equipo "Identificando los pasos para la planificación" como equipos de cuatro personas pueda formar en el grupo, recortar las imágenes

de cada una, e introducir las sin orden de secuencia, en sobres (deberán haber tantos sobre como grupos haya).

Divida la clase en equipos de cuatro personas y entregue un sobre a cada uno. Explique que cada imagen representa un paso en el proceso de la planificación financiera.

Cada equipo deberá tomar del sobre las imágenes y ordenar las secuencias. Una vez ordenadas, pida un voluntario de cualquier equipo, para que presenten su propuesta frente al resto de equipos. Pregunte al resto de los participantes si están de acuerdo.

Repita el mismo proceso con el resto de equipos. Puede repetir la operación con el número de equipos que considere oportuno.

A continuación, tome la lámina para el equipo "Cinco pasos de la planificación financiera", y pida un voluntario para que la lea en voz alta. Tras la lectura, pegue la lámina en la

pizarra, para que quede a la vista de todo el grupo.

Cierre.

Para empezar a reflexionar sobre la actividad, se sugiere anotar las respuestas en relación a estas preguntas:

¿Se parece la solución correcta al orden que asignaron en el trabajo por equipos?

¿Por qué creen que, en la secuencia de los pasos para la planificación financiera, el primer paso recomendado es examinar la propia situación de cada uno?

Comente que para poder tomar el control del futuro, el primer paso es abrir los ojos ante la propia situación: entender cómo cada uno consigue su plata y cómo la gasta (cuánto y en qué cosas). Además, deben saber cuánto se tiene ahorrado, por posibles emergencias o imprevistos.

Lámina para el voluntario

“Situación de Juan y Rosita”

Este es el caso Juan y Rosita.

Juan y Rosita se fueron a vivir a la ciudad en busca de una mejor calidad de vida. Ellos tienen tres niños: Diego, Cecilia y Marcelo. Juan trabaja como jornal en la construcción pero no siempre encuentra trabajo. Rosita vende cosméticos. Ella es una buena vendedora pero a veces tiene dificultad en encontrar clientes.

Rosita de vez en cuando pide dinero prestado a una amiga para mantener su negocio o para pagar gastos personales. Por el momento la familia está viviendo en la casa de un tío. La casa es muy pequeña para las dos familias.

Ellos quisieran cambiarse a su propia casa en un futuro cercano. Los gastos más importantes que tienen son la comida y lo que están dando al tío para contribuir con los gastos de la casa. Dentro de unos meses tendrán que pagar los gastos escolares de sus niños.

Juan y Rosita saben que pueden surgir situaciones inesperadas que requieren dinero, como por ejemplo alguna enfermedad. Están preocupados y a veces se preguntan si tomaron una buena decisión al mudarse de su pueblo a la ciudad.

Lámina para el equipo

“Identificando los pasos para la planificación”

Cinco pasos a seguir para una buena planificación financiera:



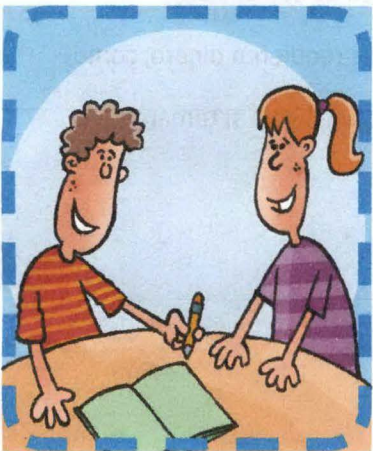
Examinar la situación.



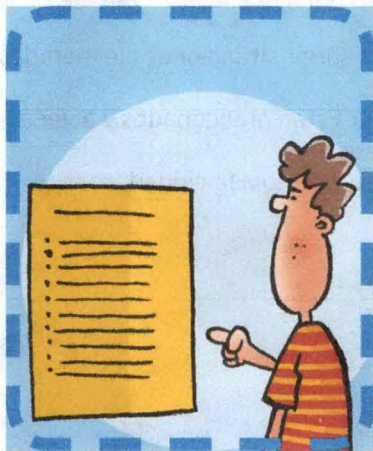
Determinar qué queremos lograr (metas financieras).



Elaborar un presupuesto.



Dar seguimiento al presupuesto.



Evaluar el cumplimiento del presupuesto y actualizarlo.

Lámina para el equipo

"Cinco pasos de la planificación financiera"



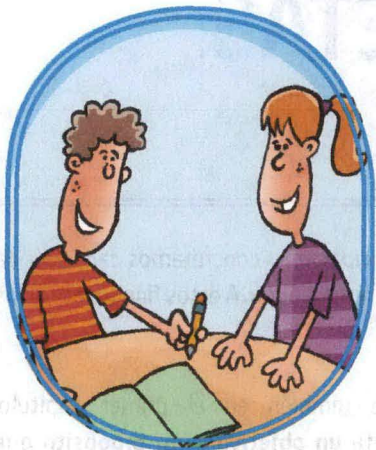
1) Examinar la propia situación de cada uno:
Reflexionar sobre la situación.



2) Determinar las metas financieras:
Sabido cuál es la situación (cuánta plata tienen), determinar qué quieren lograr con ella.



3) Elaborar un presupuesto:
Pensar en la plata que pueden conseguir en un periodo de tiempo, ya sea mediante la mesada u otra vía.



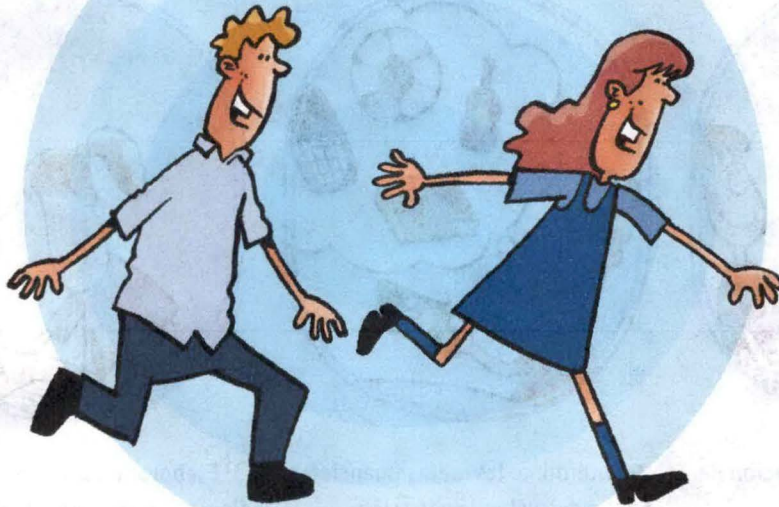
4) Dar seguimiento al presupuesto.



5) Evaluar el cumplimiento del presupuesto y actualizarlo:
Asegurar que paso a paso van consiguiendo lo suficiente para lograr la meta.

3

TEMA



ESTABLECER METAS

MARCO CONCEPTUAL

Alicia, al traspasar el espejo en el país de las maravillas, se encuentra con muchos caminos. Al presentarse el conejo, ella le pide ayuda: "¿Cuál camino debo tomar?" y él le responde: "¿A dónde quieres ir?". "No sé" dice Alicia. "Entonces te sirven todos o ninguno" contesta el conejo.

Podemos facilitarnos el camino para alcanzar lo que

deseamos si nos anticipamos y concretamos cada uno de los objetivos que queremos lograr. A estos fines específicos se les llama METAS.

Como se menciona también en el primer capítulo, entendemos por **meta un objetivo o un propósito que deseamos alcanzar, realizando para ello determinadas acciones, actividades o trabajos**. Una meta nos orienta, es un punto distante hacia el que hay que ir; es el "fin" al que se dirigen las acciones o deseos de alguien. La meta

nos permite definir qué queremos hacer y dónde queremos estar en un determinado tiempo.

Distinguimos entre metas y objetivos: **meta es un pequeño propósito que lleva a conseguir el objetivo como tal.** Por ejemplo: pensemos en las vueltas ciclistas. El objetivo es ganar el título o la vuelta, mientras que las metas son ganar cada una de las etapas.

Es importante establecer metas a corto, mediano y largo plazo en todos los aspectos de la vida, sea en el aspecto personal, educacional, social o financiero. Muchas veces, sirven como factor de motivación para mantenerse enfocados en lo que se necesita hacer en ese momento y en las responsabilidades con las que se deben cumplir, ya que se necesita disciplina y perseverancia para lograrlas.

El concepto **AMARE** (mencionado anteriormente en el módulo 1 del primer capítulo), consiste en que las metas deben ser:

- 1) **A** **lcanzables:** existen maneras de poder hacerlas realidad.
Por ejemplo, "sé que puedo ahorrar \$100 cada semana para llegar a mi meta en un año".
- 2) **M** **edibles:** para poder saber si las estamos cumpliendo o no.
Por ejemplo, de una mochila que cuesta \$5.000, se han ahorrado ya \$3.000.
- 3) **A** **cotadas en el tiempo:** deben tener un tiempo límite que nos comprometa.
Por ejemplo, el torneo de fútbol es en tres meses, por lo que se tendrá que juntar plata para dentro de tres meses, para poder apuntarse.
- 4) **R** **ealistas:** dentro de las posibilidades, para no caer

en la frustración.

Por ejemplo, no se puede establecer como meta ser jugador de la NBA si mide 1,50m.

- 5) **E** **specíficas:** concretas, que sepamos claramente lo que queremos lograr.
Por ejemplo, ahorrar suficiente para comprar un refrigerador, no sólo ahorrar dinero.

Muchas metas que nos planteamos tienen que ver con algo que queremos comprar, desde un juguete hasta una casa, pero quizás no tenemos todo el dinero disponible en el momento preciso.

Para ello, tenemos que involucrar el ahorro, que se vuelve mucho más simple si nuestra meta es clara y si conocemos el tiempo que tardaremos en alcanzarla. Si ahorramos con disciplina y constancia durante cierto tiempo, seguramente obtendremos lo que deseamos.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 5

Encesta y gana

Tiempo estimado: 20 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes adquieran conciencia sobre la importancia de establecerse metas en la vida, y cómo el "no perderlas de vista" facilita el camino para lograrlas.

Material necesario.

- Tres pañuelos para vendar los ojos.
- Tres pelotas de plástico o bolas de papel.
- Lámina para el facilitador "Pepe, el alpinista".

Descripción de la actividad.

A través de un juego colaborativo entre todos los participantes, y con la ayuda de seis voluntarios, tratarán de alcanzar una meta sencilla.

Tres de los voluntarios serán "la meta" y otros tres serán "las personas que buscan alcanzar la meta". En primer lugar tendrán que hacerlo solos y posteriormente con la ayuda de sus compañeros.

Desarrollo.

Pida seis participantes voluntarios para participar en la actividad, y pida al resto del grupo que forme un círculo grande alrededor de los seis voluntarios.

Sugerimos realizar esta actividad en el patio o en cualquier lugar amplio, para tener suficiente espacio.

Indique a los seis voluntarios que, parados en medio del círculo, formen tres parejas. Cada pareja tendrá:

"Canasta": uno de cada pareja simulará ser una canasta de baloncesto, estirando sus brazos al frente. Representan las "metas que queremos alcanzar".

"Encestador": con los ojos vendados, deberá tratar de encestar la pelota (o bola de papel) en la canasta que representa su pareja. Representan a las personas que "quieren alcanzar sus metas".

Entregue una pelota (o una bola de papel) a cada "encestador" y véndele los ojos. Invite al grupo a mover a los tres "canastas" y colocarlos alejados entre sí. Cuando estén situados, dé comienzo al juego (los "encestadores" deberán intentar encontrar a su pareja para insertar la bola).

Al comienzo de la actividad, el grupo debe permanecer en silencio, pero a continuación, permita que ayuden a los "encestadores" mediante indicaciones, únicamente con la voz.

El juego termina cuando uno "encestadores" logre encestar su bola en su "canasta" correspondiente.

Cierre.

Reflexione en primer lugar con los voluntarios:

- ¿Pudieron encestar?
- ¿Qué fue lo que los ayudó a lograrlo?
- En caso de no haberlo logrado, ¿qué les hubiera ayudado a lograrlo?
- ¿La tarea fue fácil o difícil?

Comente con los participantes que, esta actividad, pretende reflejar lo difícil que es alcanzar lo que queremos cuando no lo podemos ver con claridad. Por ello es importante establecerse metas y no perderlas de vista, ya que son un factor de motivación que nos llevará a lograrlas.

Para entender mejor esta reflexión, lea a los participantes el relato de la lámina para el facilitador "Pepe, el alpinista". Este relato cuenta cómo un alpinista no logra alcanzar la cima de una montaña (su meta) porque las malas condiciones climáticas le hacen perder de vista su propósito (la cima).

Tras la lectura, se proponen estas preguntas a modo de reflexión:

- ¿Cuál es el momento exacto en el que Pepe empieza a desistir de alcanzar su objetivo?

El momento en el que, por motivos climáticos, deja de ver la cima de la montaña

- ¿Qué sucedería si perdiesen de vista su meta?

Pérdida de motivación por alcanzarla.

- ¿Se requiere de esfuerzo para alcanzar una meta?

Para lograr una meta, ya sea financiera, relacionada con los estudios o personal, siempre es necesario el esfuerzo, la constancia, perseverancia y determinación.

Unas metas bien establecidas aclaran nuestros deseos y nos ayudan a centrarnos solo en aquellas actividades que nos llevarán ahí donde queremos ir. Fijar metas claramente definidas facilitará un marco de referencia para hacer elecciones más sabias. Si sabemos exactamente dónde vamos, resultará muchísimo más fácil seleccionar aquellas actividades que nos llevarán allí.

Actividad 6

Estableciendo metas financieras

Tiempo estimado: 30 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes logren internalizar y comprender la necesidad de fijarse metas financieras.

Material necesario.

- Lámina para el voluntario "Juan y Rosita: hacia el logro de sus metas".
- Papelógrafo.
- Plumones.

Descripción de la actividad.

En esta actividad se trabajará, a través de la historia de una familia que ha definido sus propias metas financieras, uno de los pasos fundamentales de la planificación financiera: el establecimiento de metas.

Desarrollo.

En primer lugar, pida la ayuda de un voluntario para que lea en voz alta la lámina para el voluntario "Juan y Rosita: hacia el logro de sus metas".

Durante el relato, anote en la pizarra las ideas clave que se mencionan en él, como ayuda para recordar los detalles:

- Escuela.
- Reparar techo.
- Evitar endeudarse.
- Viajar.
- Invertir en su negocio.
- Registros de ingresos y gastos.
- Ahorro semanal.

Cierre.

Al finalizar la lectura de la historia, para generar la reflexión, lea en voz alta las siguientes preguntas (trate de

orientar la respuesta de los participantes hacia las ideas que proponemos entre paréntesis):

- Para que Juan y Rosita pudieran definir sus metas, ¿qué creen que hicieron primero?
(Examinaron su propia situación. Reflexionaron sobre la situación financiera de su familia y sus necesidades).
- ¿Cuáles son las metas para el futuro de Juan y Rosita?
(Escuela para sus hijos, reparaciones de la casa, invertir en el negocio).

Tras esta pregunta, se sugiere hacer referencia al concepto de las metas AMARE (alcanzables, medibles, acotadas en el tiempo, realistas y específicas), indicado en el marco conceptual.

- ¿Qué opinan de las metas que definieron Juan y Rosita?
¿Tienen todas las características de una buena meta?
(Sí: alcanzables, medibles, acotadas en el tiempo, realistas y específicas).
- ¿Según el relato, qué acciones tomarán Juan y Rosita para asegurarse que cumplirán sus metas?
(Llevar la cuenta del dinero que entra y sale del hogar. Calculan los gastos relacionados a la escuela, comida, transporte, viajes y reparaciones de la casa. Deciden ahorrar un monto pequeño cada semana. Apartan mensualmente una parte de sus ingresos para pagar deudas. Planifican una inversión adicional en su negocio).

Actividad 7

Mi propia meta

Tiempo estimado: 30 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes identifiquen una meta financiera que les gustaría lograr, y aprendan cómo fijarse los objetivos que les ayuden a lograrla.

Material necesario.

- Hojas de papel en blanco.
- Lápices.
- Lámina para el participante "Formulación de mi meta financiera".

Descripción de la actividad.

Reflexionando con ellos mismos, individualmente, identificarán una meta financiera que cumpla las características de una meta AMARE, y la compartirán (en el caso de ofrecerse voluntarios) con el resto del grupo.

Desarrollo.

Comience la actividad formando parejas entre todo el grupo, y entregue a cada participante una hoja de papel en blanco y un lápiz.

Pida a cada uno de los participantes que piensen en una meta financiera que les gustaría lograr. Esa meta debe cumplir las características de una meta AMARE.

Explíqueles en que consiste la meta AMARE (véase el marco conceptual):

A **I**canzables: existen maneras de poder hacerlas realidad.

M **E**dibles: para poder saber si las estamos cumpliendo o no.

A cotadas en el tiempo: deben tener un tiempo límite que nos comprometa.

R ealistas: dentro de las posibilidades, para no caer en la frustración.

E específicas: concretas, que sepamos claramente lo que queremos lograr.

Por ejemplo, un participante que se plantea como meta financiera juntar plata para comprar una agenda que le gusta, debe asegurarse de que cumple los requisitos de una meta **AMARE**, de la siguiente manera:

A (alcanzable): ahorrar \$1.000 cada mes.

M (medible): quiere juntar \$2.000, que es el precio de la agenda.

A (acotada en el tiempo): quiere juntar la plata en dos meses.

R (realista): comprará el tamaño pequeño ya que no le da tiempo a juntar la plata para la grande.

E (específica): juntar plata para una agenda, en un periodo de dos meses.

Esta actividad tiene su continuación en posteriores temas. Está pensada para metas alcanzables en un mes, aun así, indique a los participantes que no hay problemas en caso de que deseen establecerse una meta de mayor duración

A continuación, haga que los participantes intercambien sus papeles con su pareja y que revisen la meta **AMARE** de su pareja. Las parejas deberán discutir si la meta del otro es **AMARE** (alcanzable, medible, acotada en el tiempo, realista y específica), y si no cumple alguna de las características, hacer los ajustes correspondientes.

Asegúrese de visitar a cada pareja durante la actividad

para ver cómo están y ofrecer algunas sugerencias, hacer preguntas, comentarios, e incentivarlos.

Cierre.

Para la puesta en común, comience señalando a los participantes que ponerse metas les dará un propósito, y que ello les ayudará a controlar su futuro y a manejar mejor cualquier dificultad y obstáculo.

Pida voluntarios que quieran compartir su meta **AMARE** en voz alta con el grupo.

Guíe la reflexión mediante estas preguntas:

- ¿Cumplían los requisitos la mayoría de las metas?
- De no ser así, ¿de qué manera se han modificado?
- ¿Cómo se puede saber si estamos acercándonos o no a la meta?

Por último, reparta a cada participante una lámina para el participante "Formulación de mi meta financiera", para que anoten la meta **AMARE** pensada durante el ejercicio.

Tarea para la casa 1

Entregue a cada participante una lámina para el participante "Mis ahorros" para que, en casa, pregunten a los adultos con los que viven, un máximo de seis cosas en las que pueden ahorrar o gastar menos, y lo anoten en la lámina.

En caso de que a algún participante le complique preguntar, modifique la actividad como considere oportuno.

Trabaje la lámina con los participantes en la siguiente sesión.

Lámina para el facilitador

“Pepe, el alpinista”

Pepe el alpinista era famoso por sus intentos de escalar la gran montaña nevada. Lo había intentado al menos 30 veces, pero siempre había fracasado. Comenzaba la ascensión a buen ritmo, con la vista puesta en la nieve de la cima, pensando en la maravillosa vista y aquel sentimiento de libertad. Pero a medida que las fuerzas le fallaban, bajaba los ojos, y miraba más a menudo sus desgastadas botas, y finalmente, cuando las nubes le rodeaban, y comprendía que ese día no podría disfrutar de la vista, se sentaba a descansar, aliviado, para comenzar el descenso de vuelta al pueblo, pensando en las bromas que tendría que volver a soportar.

Una de aquellas veces subió acompañado por el viejo Chisco, el óptico del pueblo, que fue testigo del fracaso. Fue el propio Chisco quien más animó a Pepe para volver a intentarlo, y le regaló unas gafas oscuras especiales; “si comienza a nublarse, ponte estas gafas, y si comienzan a dolerte los pies, pónelas también; son especiales, te ayudarán”.

Pepe aceptó el regalo sin darle importancia, pero cuando volvió a sentir el dolor en los pies, lo recordó y se puso las gafas. El dolor era muy molesto, pero a través de los cristales podía seguir viendo la cumbre nevada, así que siguió avanzando. Como casi siempre, la mala suerte volvió a aparecer en forma de nubes, pero esta vez eran tan ligeras que podía seguir viendo la cumbre a través de las nubes.

Así siguió Pepe escalando, dejó atrás las nubes, olvidó sus dolores y llegó al fin a la cima. Merecía la pena. Su sensación de triunfo fue incomparable, casi tanto como aquella maravillosa vista, custodiada por el silencio y con la montaña rodeada de un denso mar de nubes. Pepe no recordaba que fueran tan espesas; entonces miró las gafas cuidadosamente, y lo comprendió todo.

Chisco había grabado una difusa imagen en los cristales con la forma de la cumbre nevada, que sólo podía percibirse al dirigir los ojos hacia arriba. **Chisco había comprendido que en cuanto Pepe perdía de vista su objetivo, se dejaba llevar y perdía la ilusión por seguir subiendo.**

Comprendió entonces que el único obstáculo para llegar a la cima había sido su desánimo, el dejar que la imagen de la montaña desapareciera entre los problemas. Agradeció a Chisco que mediante un engaño le hubiera hecho ver que sus objetivos no eran imposibles, y que nunca se habían movido de su sitio.

Moraleja

En ocasiones se abandonan las metas o desafíos ante las primeras dificultades, debido a que, muchas veces, perdemos de vista lo importante de nuestras metas finales.

Lámina para el voluntario

“Juan y Rosita: hacia el logro de sus metas”

Esta es la historia de Rosita y Juan.

Rosita y Juan planifican sus metas para el futuro.

Ellos quieren enviar a sus hijos a la escuela. Desean reparar su techo antes de que comience la época de lluvia. No quieren endeudarse mucho. También quieren invertir más dinero en el negocio de Rosita para ganar más.

Deciden realizar acciones para alcanzar sus metas.

Primero llevan la cuenta (por varios meses) del dinero que entra y sale del hogar diariamente, para saber cuánto es en realidad lo que ganan y lo que gastan. Determinan los gastos de escuela, comida, transporte y reparaciones de la casa. Deciden ahorrar algo cada semana, sin importar qué tan pequeña sea la cantidad. Establecen cuánto dinero de sus ingresos deben reservar mensualmente para pagar sus deudas. Planifican cuánto más invertirán en su negocio y cuándo lo harán.

Después de haber tomado todas estas decisiones, Juan y Rosita se sienten aliviados y con mucha más confianza para enfrentar el futuro.

Lámina para el participante

Formulación de mi meta financiera"

Descripción de la meta	
Tiempo necesario	
Costo estimado	
Ahorro (indicar si el tiempo es semanal o mensual)	
Acciones necesarias	

4

TEMA

ENTENDER EL PRESUPUESTO



MARCO CONCEPTUAL

Un presupuesto³ consiste en anotar el dinero que tenemos y lo que gastamos en un periodo de tiempo. Presupuestar nos permite saber con cuánto contamos y a qué destinamos cada peso de nuestros ingresos. También nos permite identificar si gastamos más de lo que tenemos.

¿Alguna vez has escuchado a un familiar o amigo que diga: "Ya se me acabó el dinero y no sé ni en qué me lo gasté"?

Un presupuesto no solo sirve para anotar lo que ya gastamos, también para identificar en qué podemos gastar antes de empezar a comprar. Es una herramienta para organizar nuestros ingresos⁴ y gastos⁵.

En un presupuesto podemos anotar lo que queremos comprar en una semana o en un mes, para saber cuánto dinero necesitamos para adquirirlo y apartarlo antes de empezar a gastar.

Hay quienes dicen que es difícil armar un presupuesto,

³ Presupuesto: registro de nuestros ingresos y en qué y cómo los gastamos.

⁴ Ingreso: dinero que recibimos de nuestros padres o como pago por un trabajo.

⁵ Gasto: dinero que usamos para comprar bienes o servicios.

pues sus ingresos no son los mismos todos los meses, estos varían. En esos casos es cuando más importante resulta elaborar un presupuesto, pues no hay certeza de los ingresos y por lo tanto tenemos que cuidar en qué y cuánto gastamos. Es mejor suponer que los ingresos van a ser más bajos de lo que luego en realidad pueden ser, para que de esta manera sobre en lugar de faltar.

Por tanto, un presupuesto es útil:

- Para determinar cuánto dinero tenemos para gastar.
- Para determinar cómo queremos gastar el dinero.
- Para identificar los gastos innecesarios y reducirlos.
- Para asegurar que nuestros ingresos sean mayores que nuestros gastos.
- Para saber cuánto dinero podemos ahorrar para lograr nuestras metas futuras para no tener que sobreendeudarse.

Un **presupuesto tipo** sería el siguiente:

INGRESOS	GASTOS
<ul style="list-style-type: none"> - Entradas de dinero. 	<ul style="list-style-type: none"> - Gastos necesarios. - Gastos opcionales.
AHORRO	
<ul style="list-style-type: none"> - Cuando los ingresos son mayores que los gastos ($I > G$): estamos en un escenario sano. - Cuando los ingresos y los gastos son iguales ($I = G$): tenemos finanzas equilibradas. - Cuando los ingresos son menores que los gastos ($I < G$): estamos en problemas. 	

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 8

El presupuesto en nuestras vidas

Tiempo estimado: 30 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes valoren la necesidad de un presupuesto para cualquier situación común del día a día. Es decir, hacerles ver que no es solo una herramienta para adultos, que ellos también la pueden utilizar.

Material necesario.

- Lámina para el facilitador "El fútbol".

Descripción de la actividad.

A través de una lectura, con la cual los participantes se pueden sentir muy identificados, van a darse cuenta de que un presupuesto es una herramienta que pueden utilizar en cosas comunes, diarias y a su alcance.

Desarrollo.

Lea en voz alta a los participantes lámina para el facilitador "El fútbol".

Cierre.

Una vez leído el relato, reflexione colectivamente sobre él con los participantes, para que vayan entendiendo la herramienta. Para llevar a cabo la reflexión, guíese por estas preguntas:

- ¿Cuál es la meta de Diego?
- ¿Qué creen que es un presupuesto?
- ¿Saben en qué gastan más dinero?
- ¿Saben de cuánto dinero disponen?
- ¿Les ha ocurrido alguna vez quedarse sin dinero y no saber en qué lo gastaron?

Apunte en una hoja en blanco las ideas principales que mencionan a lo largo de la reflexión basada en las preguntas.

Un presupuesto es un plan escrito que ayuda a decidir cómo gastar el dinero, dependiendo de lo que queremos. Por lo tanto, es la herramienta perfecta para saber en qué y cómo gastamos el dinero, cuánto tenemos y cuánto ahorramos. Se puede usar para cualquier cosa que queramos lograr o comprar, sin importar si hablamos de cantidades grandes o pequeñas de dinero. Es por eso, que un presupuesto, lo puede emplear cualquier persona, independientemente de la edad o de la cantidad de ingresos. Las niñas y niños lo pueden utilizar por ejemplo para llevar un control de sus mesadas y de su ahorro.

Recuerde que son los participantes los que, con su ayuda, van construyendo el proceso de aprendizaje.

Actividad 9

Entiendo el presupuesto

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes sean capaces de entender el proceso de análisis de un presupuesto, y de proponer acciones dependiendo de la situación del mismo: favorable, desfavorable o correcto.

Material necesario.

- Lámina para el equipo "Presupuesto de los Ramírez".
- Lámina para el facilitador "Tabla de totales".
- Lámina para el equipo "Soluciones".

Descripción de la actividad.

Los participantes van a ver un ejemplo de cómo es el presupuesto de una familia real, concretamente la familia de los Ramírez.

Van a analizar dicho presupuesto, y posteriormente, lo compararán con el de otras dos familias. De esta manera serán conscientes de las distintas situaciones económicas posibles.

Desarrollo.

Presente la actividad explicando a los participantes que van a ver el presupuesto familiar de los Ramírez.

Divida el grupo en equipos de 4 personas y entregue a cada equipo una lámina para el equipo "Presupuesto de los Ramírez".

Una vez pasado el tiempo, analicen todos juntos el presupuesto parte por parte y anímelos a que pregunten todas sus dudas:

Ingreso: dinero que recibimos como pago por un trabajo o que nos dan nuestros padres.

Gasto: dinero que usamos para comprar bienes o servicios.

Saldo: la diferencia entre ingresos y gastos. Puede ser una diferencia positiva (Ingresos > Gastos) o negativa (Ingresos < Gastos).

Pídales que pasen a la siguiente hoja de la lámina para el equipo "Presupuesto de los Ramírez", donde con una gráfica se especifica la estructura del presupuesto de los Ramírez.

Una vez pasado el tiempo, vuelvan a analizar todos juntos la gráfica de la estructura del presupuesto parte por parte y anímelos a que pregunten todas sus dudas.

Copie en la pizarra, en grande, la tabla de la lámina para el facilitador "Tabla de totales". Explíqueles, que en dicha tabla, se comparan el presupuesto de los Ramírez con otras dos familias: los Hernández y los González.

Tras analizar la situación de cada familia, entregue a cada equipo una lámina para el equipo "Soluciones".

Una vez rellena la lámina, ponga las respuestas de cada equipo en común con todo el grupo. Tras debatir las diferentes soluciones aportadas por los participantes, copie en la pizarra las soluciones correctas para cada caso.

Son las siguientes:

a) Ingresos menores que los gastos: estamos en problemas. Familia González.

Necesitamos pedir prestado (endeudarnos) para pagar todo lo que compramos. En el caso de la familia González es necesario que gasten menos o que busquen cómo aumentar sus ingresos.

b) Ingresos iguales a los gastos: tenemos finanzas equilibradas. Familia Hernández.

No obstante, cualquier imprevisto puede desbalancearlas y alejarlas de las metas que se han trazado. No está mal, pero con un mayor esfuerzo se puede estar mejor y tener más tranquilidad.

c) Ingresos mayores a los gastos: estamos en un escenario sano. Familia Ramírez.

Excelente oportunidad para ahorrar, invertir, aumentar su patrimonio o, en su caso, enfrentar algún imprevisto.

Cierre

Como cierre de la actividad, haga hincapié en que uno de los objetivos de elaborar un presupuesto es saber si nuestros gastos están sustentados por un ingreso. Dependiendo de ello debemos tomar unas decisiones u otras, con lo cual, el presupuesto nos permite tener claridad absoluta sobre nuestra economía.

Un presupuesto es un "traje a medida": los ingresos y los gastos son distintos en unos y en otros, por lo que cada presupuesto es diferente. Dependiendo de cuál sea el presupuesto (si tenemos los ingresos mayores a los gastos, ingresos iguales a los gastos o gastos mayores que los ingresos), hay que ordenar las necesidades en función de su prioridad; lo que se cree que es más urgente/importante primero, y luego lo menos urgente/importante.

Tarea para la casa 2

Pida a los participantes que, en la casa, hagan, a los adultos con los que viven, las siguientes preguntas.

En caso de que a algún participante le complique preguntar, modifique la actividad como considere oportuno.

1. ¿Saben en qué gastan cada peso que reciben?
2. ¿Alguna vez han tenido que pedir prestado a alguien?
3. ¿Llevan algún tipo de registro de los ingresos y gastos?
4. ¿Antes de empezar a gastar piensan en lo que necesitan comprar durante la semana o el mes y apartan el dinero para comprarlo?

Sugiera que, una vez que hayan escuchado las respuestas, les expliquen qué es un presupuesto y por qué es importante formarnos el hábito de realizarlo (en base a lo aprendido en la sala).

Lámina para el facilitador

"El fútbol"**Lea el siguiente relato.****Sentados en la sala, Alfonso y Diego veían un partido de fútbol por televisión.**

- Dicen que portero sin suerte no es portero, hijo.
- Para ser un buen portero, papá, lo más importante es, por ningún motivo, perder de vista el balón — respondió Diego.
- Parece que sabes mucho del asunto —comentó Alfonso a su hijo.
- Sí, papá. No es por nada, pero soy el mejor portero de la escuela. Ya que hablamos de futbol, papá, necesito unas zapatillas. ¿Me las compras?
- ¿Zapatillas? ¿Ya no sirven los que tienes? —preguntó Alfonso.
- Pucha, sí, pero quiero estrenar unas en el torneo del mes que viene.
- ¿Por qué no las compras con el dinero que te di? Tu mamá y yo les hemos dicho que, de lo que les damos, guarden una parte para comprar después lo que ustedes quieran o necesiten.
- Es que... no tengo dinero: me lo gasté todo.
- ¿En qué? —cuestionó Alfonso.
- No me acuerdo...
- ¿Cómo que no te acuerdas?
- Mmmm... me compré unos juegos e invité a mis amigos a comer unos completos... y no sé en qué me gasté lo demás —comentó Diego.
- Serás el mejor portero de tu escuela, pero para el dinero, podrían decirte Diego "el Colador" González, porque se te va el dinero como agua.
- Y ahora, ¿qué voy a hacer? ¿No voy a tener zapatillas nuevas? - preguntó Diego
- Cambia esa cara hijo. Para ganar dinero es necesario trabajar. Te voy a ayudar para que puedas comprarlos. Te voy a dar dinero cada vez que ayudes a tu mamá en las compras y saques la basura sin chistar. También vamos a conversar sobre cómo se hace y para qué sirve un presupuesto. Si hubieras hecho uno y lo hubieras seguido al pie de la letra, hoy tendrías el dinero para comprar tus zapatillas —contestó Alfonso.

Lámina para el facilitador

"Presupuesto de los Ramírez"

Presupuesto de los Ramírez						
	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Total del mes	Porcentaje
Ingresos						
Ganancias de Abuela (costuras)	\$80	\$56	\$100	\$70	\$306	59%
Ganancias de Mamá (venta pasteles)	\$51	\$71	\$40	\$42	\$204	39%
Ahorro bancario	-	-	-	\$10	\$10	2%
Total de ingresos	\$131	\$127	\$140	\$122	\$520	100%

Gastos						
Comida	\$20	\$20	\$20	\$20	\$80	18%
Arriendo	-	-	-	\$74	\$74	16%
Luz	\$16	-	-	-	\$16	4%
Agua	\$15	-	-	-	\$15	3%
Gas	\$15	-	-	-	\$15	3%
Educación	-	-	-	\$35	\$35	8%
Salud	\$10	-	\$10	\$5	\$25	6%
Transporte	\$25	\$25	\$25	\$25	\$100	22%
Casa comercial	-	\$45	-	\$45	\$90	20%
Total de gastos	\$101	\$90	\$55	\$204	\$450	100%

SALDO (ingresos - gastos)						
	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Total del mes	Porcentaje
	\$30	\$37	\$85	-	\$82	\$70

Lámina para el equipo

Soluciones

Gracias al presupuesto, podemos saber que los Ramírez, distribuyen sus ingresos de \$520 de la siguiente manera:

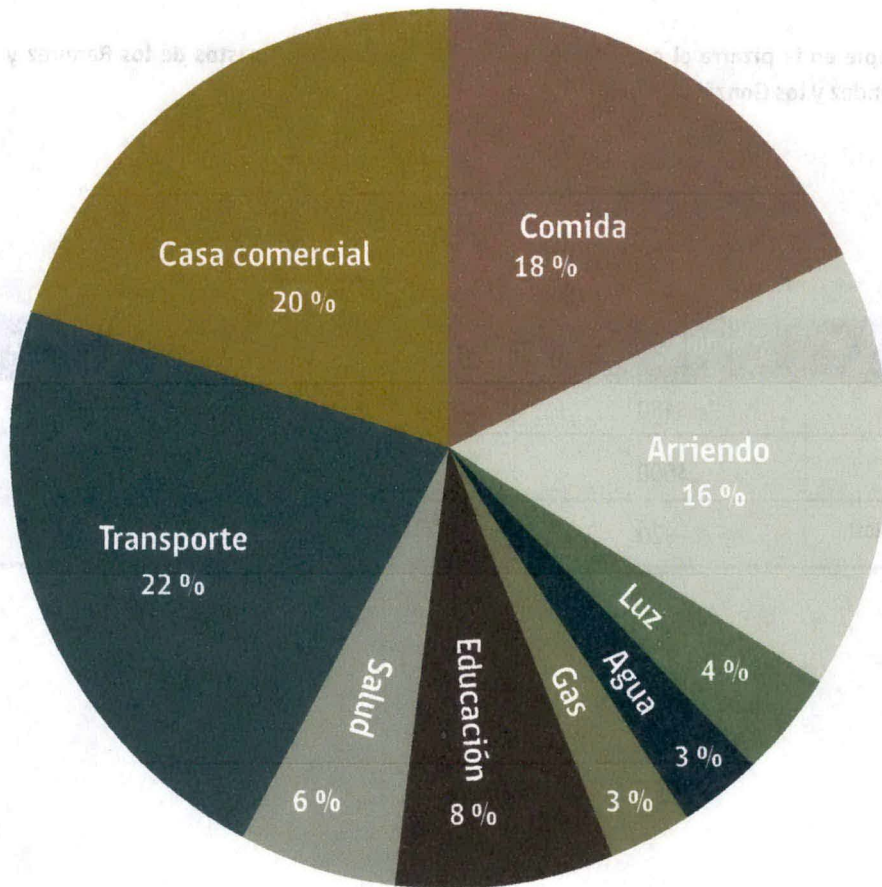


Lámina para el facilitador

"Tabla de totales"

Explique a los participantes que uno de los objetivos de elaborar un presupuesto es saber si los gastos están sustentados por un ingreso.

Como ejemplo, copie en la pizarra el comparativo entre los ingresos y los gastos de los Ramírez y de sus vecinos: los Hernández y los González.

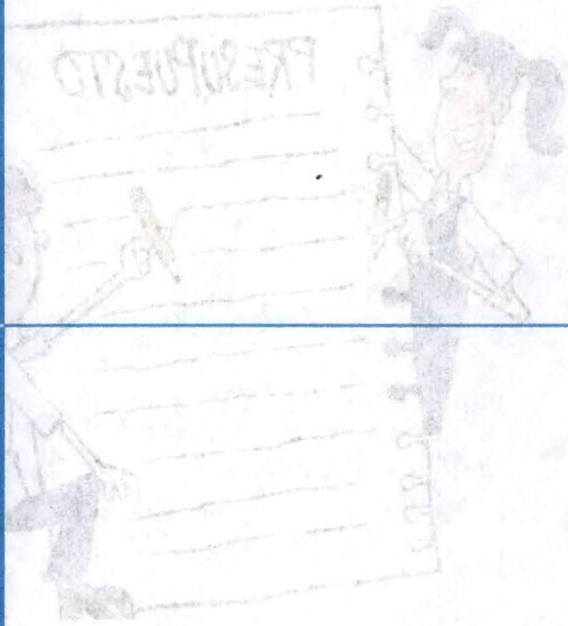
Presupuesto Familiar			
	Familia González	Familia Hernández	Familia Ramírez
Total de ingresos	\$480	\$560	\$510
Total de gastos	\$500	\$560	\$450
Saldo (ingresos - gastos)	-\$20	\$0	\$70

Lámina para el equipo
Soluciones

FAMILIA GONZÁLEZ

FAMILIA
HERNÁNDEZ

FAMILIA
RAMÍREZ



5

TEMA



CREAR UN PRESUPUESTO

MARCO CONCEPTUAL

Una meta financiera, normalmente, involucra ingresos y gastos. Todos estos movimientos de dinero, como hemos comentado anteriormente, deben estimarse en un determinado horizonte de tiempo, a través de la **herramienta denominada "presupuesto"**.

Dado que en un presupuesto se compromete dinero, y

éste es por definición un recurso escaso, su manejo debe ser muy cuidadoso. Un presupuesto bien construido debe aportar, al menos, los siguientes **beneficios**:

- **Planeamiento**: permitir administrar el dinero, previendo que los ingresos y los gastos estén en equilibrio.
- **Coordinación**: facilitar la comunicación con otras personas, en particular respecto de las metas económicas que se quieran alcanzar en un determinado proyecto.

- **Motivación:** contribuir al logro de metas de mediano y largo plazo, mediante el cumplimiento de objetivos de corto plazo.
- **Control:** permitir controlar el manejo monetario de un proyecto, mediante la comparación de resultados obtenidos (parciales o finales), respecto de lo que se había planificado. De esta manera se puede modificar, en el caso en que sea necesario, ya sea el plan o la manera de operar.
- Para construir un presupuesto (como el que hemos visto en la actividad 9 "Entendiendo el presupuesto", del tema 4) los pasos a seguir son sencillos, si se cuenta con información confiable.

Los pasos más importantes son los siguientes:

- Establecer las categorías de gastos fijos.
- Planear los montos estimados para cada categoría de gastos.
- Establecer una categoría de "gastos imprevistos".
- Listar los conceptos de ingresos para cada mes.
- Planear los montos estimados para los ingresos.
- Hacer un cuadro con esta información y contemplar una línea final para "Utilidad" o "Pérdida", de forma de registrar la diferencia entre ingresos y gastos.
- Utilizar colores para hacer más visible y fácil de entender la información. Generalmente el color azul se asocia a ingresos y el color rojo se asocia a gastos.

Una vez que se ha construido un presupuesto es necesario

controlarlo periódicamente y hacer los ajustes que la realidad indique. Cuando la última línea de un presupuesto no arroja un resultado aceptable, éste se puede mejorar de diversas maneras. Por ejemplo:

- Reduciendo los gastos.
- Revisando los ingresos estimados.
- Volviendo a cotizar el precio de los productos que compramos.
- Creando nuevas fuentes de ingresos.
- Explorando nuevas posibilidades para conseguir recursos sin usar dinero efectivo, por ejemplo, por medio del intercambio o trueque.
- Etc.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 10

Elabora un presupuesto

Tiempo estimado: 30 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes logren elaborar un presupuesto, para su meta financiera, planteada en la actividad 7 "Mi propia meta", del tema 3.

Material necesario.

- Hojas de papel en blanco.
- Plumones.
- Lámina para el participante "Formulación de mi meta financiera".
- Lámina para el participante "Presupuesto".
- Lámina para el participante "Cómo cumplir con el presupuesto".

Descripción de la actividad.

Mediante esta actividad los participantes van a elaborar un presupuesto, para darse cuenta, desde la práctica, lo fundamental que es para la planificación financiera, el saber armarlo correctamente.

El presupuesto estará relacionado con la meta financiera que los participantes se plantearon, previamente, en la actividad 7 "Mi propia meta", del tema 3.

Desarrollo.

Se sugiere, en primer lugar como recordatorio y a la vista de todos, escribir en la pizarra los cinco aspectos para los cuales es útil un presupuesto (temario incluido en el marco conceptual):

Un presupuesto es útil para:

- Determinar cuánto dinero tenemos para gastar.
- Determinar cómo queremos gastarlo.
- Identificar los gastos innecesarios y reducirlos.
- Asegurar que nuestros ingresos sean mayores que nuestros gastos.
- Saber cuánto dinero podemos ahorrar para lograr nuestras metas futuras.

A continuación, comente a los participantes que el propósito de la actividad es poner lo aprendido hasta ahora en acción; es decir, elaborar un presupuesto, para su meta financiera.

Pídales, que recuperen la **lámina para el participante "Formulación de mi meta financiera"**, para no perder de vista su meta financiera.

Entregue a cada participante una **lámina para el participante "Presupuesto"**. El objetivo de la lámina "Presupuesto" es ayudar a la hora de hacer las estimaciones de los gastos e ingresos de cada mes, y por supuesto del ahorro.

Antes, para practicar y entender a la perfección tanto la tarea como la lámina, plantee las siguientes preguntas:

¿Quién puede nombrar un ejemplo de una fuente de ingreso?

Señale en la lámina el espacio para las fuentes de ingreso.

¿Quién puede nombrar un ejemplo de un gasto?

Señale en lámina el espacio para los gastos.

¿Quién puede nombrar un ejemplo de ahorro?

Señale en la lámina el espacio para el ahorro. Esto se puede relacionar con la lámina para el participante "Mis ahorros", donde han definido formas de ahorrar o gastar menos.

No olvide estar disponible para contestar preguntas y ofrecer ayuda.

Una vez realizada esta parte de la actividad, y una vez que hemos asegurado que se ha comprendido, pídale, que terminen de formar el presupuesto.

En la lámina para el participante "Presupuesto" se indica

AHORRO

OBJETIVOS

Al finalizar el módulo, los participantes serán capaces de:

- Comprender las diferencias entre necesidad y deseo.
- Hacer mejor uso de sus recursos para obtener el máximo beneficio.
- Intercambiar ideas sobre el ahorro y su importancia.
- Establecer metas de ahorro y su correspondiente plan de ahorro.
- Discutir las ventajas del consumo inteligente.

IDEAS FUERZA

- Necesidades vs deseos.
- La jerarquía de necesidades: Maslow.
- La importancia y beneficios de ahorrar.
- Establecer metas de ahorro.

Todos los días tomamos decisiones acerca de qué hacer con nuestro tiempo: estudiar, jugar, o leer. También decidimos qué hacer con nuestro dinero: si gastamos todo o una parte, qué compramos con la parte que gastamos y si lo que no gastamos lo guardamos en casa, o se lo prestamos a un amigo, etc.

Se entiende como **ahorro la parte del ingreso que no se destina al gasto y que se reserva para necesidades futuras**. La clave del ahorro es la capacidad de juntar dinero de manera regular durante un periodo de tiempo. No importa lo pequeña o grande que sea esa cantidad, lo importante es la constancia y su correcta administración.

Según el estudio cualitativo sobre **la percepción del ahorro**, realizado a beneficiarios del programa Puente, efectuado por FOSIS el año 2009, cuando se habla del ahorro en los talleres de educación financiera, espontáneamente emergen expresiones como "es difícil", "es un sacrificio", "cuesta mucho" o directamente expresan que "es imposible". Y así es como esa idea se transmite de padres a hijos, creando en los jóvenes el mismo concepto negativo en relación al "ahorro". Pero, si bien puede resultar difícil para las familias ahorrar, con una debida planificación se puede lograr y sobre todo si cuentan con el apoyo y colaboración de todos los integrantes de la familia.

Un principio es una ley o regla que se cumple o debe seguirse con cierto propósito, como consecuencia necesaria de algo o con el fin de lograr cierto objetivo. El ahorro implica **dos principios básicos**:

- **Reservar una parte del ingreso.**
- **Buscar formas de reducir gastos.**

Gasto es la acción de gastar, es decir, emplear el dinero en algo. Los jóvenes pueden y deben aprender, desde que son pequeños, cómo contribuir a contener los gastos de las familias: por ejemplo aprendiendo la diferencia entre "valor - precio" y entre "deseo - necesidad".

Un plan de ahorro es una herramienta indispensable en la administración del dinero, la cual ayuda a alcanzar metas a corto, mediano y largo plazo.

Para elaborar un plan de ahorro se sugieren los siguientes pasos:

- Establecer metas de ahorro; es decir, definir objetivos.
- Determinar cuánto y durante cuánto tiempo se necesita ahorrar para alcanzar las metas de ahorro.
- Determinar o estimar las ganancias en ese periodo de tiempo y la regularidad o irregularidad de dichas ganancias.
- Identificar qué gasto se puede reducir y reasignar esa cantidad a los ahorros.
- Llevar la cuenta de los ahorros; seguir regularmente y de cerca el avance hacia el objetivo fijado.

Los motivos que llevan al ahorro son:

- Alcanzar metas y objetivos financieros concretos: tanto bienes, como estudios, que alcance para entrenar cierto deporte, etc.
- Solventar imprevistos.
- Responder ante alguna emergencia, accidente o suceso que sobrevenga inesperadamente.
- Ahorrar para el retiro: para conservar en la vejez el nivel de vida al que estamos acostumbrados.
- Impulsar el desarrollo de la economía de un país: al ahorrar, los bancos cuentan con dinero para otorgar préstamos tanto a empresas como a particulares, generando proyectos de actividad económica.

Ahorrar es una habilidad importante para todo el mundo. A los jóvenes les beneficia en varios aspectos además del económico: les ayuda a saber planificar, a desarrollar la paciencia (el logro de la meta de ahorro no será inmediato, y la constancia será clave), a aprender a posponer la gratificación inmediata de obtener algo que desean (cuando algo se consigue a través del esfuerzo la gratificación personal al lograrlo es mayor), entre otros.

El objetivo de este módulo consiste en enseñar a los jóvenes que el dinero no está disponible de forma ilimitada, que ganarlo requiere esfuerzo y que gastarlo conlleva siempre tomar decisiones.

Recuerde siempre que son los participantes del taller quienes, con su ayuda, van construyendo el proceso de aprendizaje. Por tanto, si los participantes, necesitan trabajar más algún tema en concreto, la comprensión de conceptos, la reflexión en el cierre de las actividades, puede y debe modificar los tiempos sugeridos.

A continuación, los temas a tratar a lo largo del módulo:

TEMA 1: La escasez, mis necesidades y mis deseos.

TEMA 2: ¿En qué gasto mi dinero?

TEMA 3: La importancia de ahorrar.

TEMA 4: Consumo inteligente.

1

TEMA



LA ESCASEZ, MIS NECESIDADES Y MIS DESEOS

MARCO CONCEPTUAL

En el mundo existen miles y miles de bienes y servicios que podemos adquirir si pagamos su precio. Sin embargo, de todo ese conjunto de bienes y servicios, nosotros sólo necesitamos y deseamos algunos y, además, no podemos adquirirlos todos. Tenemos un límite para consumir, que está dado por los recursos de los cuales disponemos. Recordemos que los recursos son, básicamente, tiempo y dinero.

Nuestro objetivo es que los participantes del taller identifiquen cuáles son sus necesidades básicas, y también los

recursos con los que cuentan para cubrirlos.

En un sentido amplio, una necesidad es aquello que resulta indispensable para vivir en un estado de salud plena. Las necesidades se diferencian de los deseos en que el hecho de no satisfacerlas produce unos resultados negativos evidentes, como puede ser una disfunción o incluso el fallecimiento del individuo. Pueden ser de carácter fisiológico, como respirar, hidratarse o nutrirse (objetivas); o de carácter psicológico, como la autoestima, el amor o la aceptación (subjetivas). En función de su disponibilidad, se puede distinguir entre necesidades libres y necesidades económicas. Las necesidades libres son aquellas que se cubren sin esfuerzo dada su gran abundancia (la luz solar, el aire, etc.), mientras que las necesidades económicas

se satisfacen a partir de una serie de esfuerzos (sembrar, cosechar, construir, etc.). En economía, las necesidades se consideran infinitas e insaciables y abarcan todo aquello que hace falta para vivir en condiciones óptimas.

Cuando la búsqueda de satisfacción de las necesidades se dirige hacia un bien o servicio específico, estamos hablando del deseo. El deseo es la motivación con nombre propio.

El deseo puede afectar solo en el nivel de producto genérico (por ejemplo, el deseo de unas papas fritas), dirigirse a una marca en concreto, o indicar un lugar específico de consumo. Se diferencia de las necesidades genéricas en que, así como éstas son estables y limitadas en su número, los deseos son múltiples, cambiantes y continuamente influidos por las fuerzas sociales.

Las necesidades preexisten a la oferta del mercado, sin embargo, los deseos pueden ser producto del mercado. El objetivo del marketing es crear deseos en los individuos, hacer los productos atractivos y disponibles al consumidor. El deseo es por lo tanto, la fuerza que conduce a una persona con una carencia alimentaria consciente (necesidad), a su satisfacción por medio de cierta marca de productos.

Los recursos son el medio para obtener los bienes y/o servicios que satisfacen nuestras necesidades y deseos. **Los recursos con los que contamos como personas son: el tiempo, las habilidades y el dinero** (siendo éste último el más utilizado). Sin embargo, éstos recursos, generalmente son menores que lo que anhelamos.

Mientras que nuestras necesidades y deseos son ilimi-

tados, nuestros **recursos** para satisfacerlos son escasos, limitados. La **escasez**⁶ no necesariamente tiene que ver con el dinero: si te invitan a dos lugares distintos el mismo día y a la misma hora tendrás que decidir a cuál ir. Así como no podemos estar en dos lugares al mismo tiempo, tampoco podemos comprar todo lo que nos gusta con el dinero que tenemos. Es necesario elegir la alternativa que más nos convenga. Esto también pone de manifiesto que nuestro tiempo en ese caso es escaso.

Aquello a lo que tenemos que renunciar, ya sea por falta de dinero o de tiempo, se le conoce como **costo de oportunidad**⁷.

Hay que establecer **prioridades/jerarquías** en cuanto a la atención de nuestros deseos y necesidades, ya que no todas ellas pueden ser satisfechas: desde lo que más necesito a lo que menos necesito.

Es decir, **escogemos de forma acertada** cuando hacemos el mejor uso de nuestros recursos y obtenemos el máximo beneficio. Para ello lo importante es saber ordenar las prioridades, y en función de ellas, utilizar los recursos de la manera más inteligente. Esa es la clave para alcanzar lo que conocemos como "calidad de vida" o "bienestar".

Por **ejemplo**, Pepe dispone de \$30 para gastar en sus caprichos de toda la semana. A Pepe le encantan los parques de atracciones y jugar a videojuegos.

Precio del parque de atracciones: \$15.

Precio de los juegos: \$5 cada uno.

Por lo tanto Pepe tiene que decidir cómo utilizar sus \$30 (que son sus recursos).

⁶ Escasez: insuficiencia de recursos para satisfacer todas nuestras necesidades y deseos.

⁷ Costo de oportunidad: Se entiende como aquel costo en que se incurre al tomar una decisión y no otra. Tomar un camino significa que se renuncia al beneficio que ofrece el camino descartado.

Si compra dos videojuegos no puede ir al cine, y si va 6 veces al cine no puede comprar videojuegos. En cambio puede ir 3 veces al cine y comprar un videojuego. Por otra parte también puede guardar parte del dinero porque sabe que la próxima semana sus amigos irán todos juntos al parque de atracciones el sábado y el domingo, y que el miércoles van a ir a comprar dos videojuegos cada uno, y a Pepe le interesa (para eso debería de ahorrar \$10 esta semana). Esto sería ahorrar para un objetivo.

Por tanto Pepe debe jerarquizar sus gustos y escoger la opción que mayor satisfacción le dé. Lo peor de todo es desaprovechar los recursos que tenemos por ejemplo comprando 3 videojuegos y no utilizarlos ni una sola vez.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 1

La escasez y mis necesidades

Tiempo estimado: 30 minutos.
Resultado esperado.

Que el participante comprenda que, comprar producto o un servicio, implica renunciar a otros.

Material necesario.

- Lámina para el voluntario "¿Qué hará Francisca?".
- Plumones.
- Hojas en blanco (tantas como participantes haya en el taller).

Descripción de la actividad.

Los participantes, a través de un relato dado, serán conscientes de una situación real, cotidiana: cómo priorizar sus deseos/necesidades en el día a día.

Desarrollo

Tome la lámina para el voluntario "¿Qué hará Francisca?". Pida un voluntario para leer el relato en voz alta delante de sus compañeros.

Una vez leído el relato, anote la siguiente reflexión en la pizarra:

¿Por qué no puede tener Francisca las dos cosas: la fiesta y el Tablet?

¿Qué limita la compra de lo que necesitamos?

Entregue una hoja en blanco a cada participante y pídale que anoten sus respuestas.

Cierre.

Dirija la reflexión final hacia la siguiente idea:

Francisca solo puede tener una de las dos opciones (la fiesta o el Tablet), pues los recursos de sus padres no son suficientes para darle las dos, por lo tanto, tiene que elegir. Si escoge el Tablet, tiene que renunciar a la fiesta. La fiesta es el costo de oportunidad por elegir el Tablet. Si escoge su fiesta de quince años, el Tablet sería el costo de oportunidad.

Hágales ver el trabajo que cuesta poder tener las cosas que necesitamos, porque éstas no son gratis y los recursos para adquirirlas son limitados.

Cuando no decidimos, alguien más puede decidir por nosotros. No hacer nada es decidir. No tomar una decisión también es decidir.

Actividad 2

Nosotros escogemos lo que más nos conviene

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes cuenten con algunas de las pautas a seguir para tomar las mejores decisiones (aquellas que aumentan los beneficios y reducen los costos).

Material necesario.

- Lámina para el equipo "Ayudando a María".
- Lámina para el participante "Revisión de conceptos".

Descripción de la actividad.

Los participantes se verán en la necesidad de tomar una decisión a través de un caso práctico.

No se trata de un ejercicio donde las respuestas sean correctas o incorrectas, si no que servirá para conocer la

manera de actuar de cada participante ante una situación en la que haya que tomar decisiones.

Desarrollo.

Divida el grupo en equipos de 4 personas y entregue una lámina para el equipo "Ayudando a María" a cada equipo.

Una vez transcurrido el tiempo, haga las preguntas en voz alta y pida a los grupos que compartan sus respuestas con el resto de los compañeros.

Cierre.

Como cierre de esta actividad, y para asegurarnos de que han entendido los conceptos, entregue una lámina para el participante "Revisión de conceptos".

Esta es la solución: 1d, 2e, 3a, 4b, 5c.

Comente con los participantes un breve resumen de lo visto hasta ahora: la economía consiste en enfrentar las necesidades/deseos ilimitados con los recursos escasos, y es por ello, por lo que hay que establecer prioridades/jerarquías en cuanto a su atención (desde lo que más necesitamos a lo que menos necesitamos), ya que no todas ellas pueden ser satisfechas. Es importante saber ordenar estas prioridades, y en función de ellas utilizar los recursos que tenemos de la manera más inteligente. Ésa es la clave para alcanzar lo que conocemos como "calidad de vida" o "bienestar".



Tarea para la casa 1.

Pida a los participantes que hablen con los adultos con los que viven sobre las necesidades y los recursos, la constante toma de decisiones y el costo de oportunidad.

Que charlen sobre cómo debemos decidir entre una cosa y otra, y considerar cuál necesitamos más.

En caso de que a algún participante le complique esta actividad, debido a su situación familiar, modifique la actividad como considere oportuno.

Tarea para la casa 2.

Pídales que elaboren, junto con los adultos con los que viven, en una hoja en blanco, una lista de cinco bienes y cinco servicios que necesiten, según el orden de urgencia o prioridad que le dan.

En caso de que a algún participante le complique esta actividad, debido a su situación familiar, modifique la actividad como considere oportuno.

Tarea para la casa 3.

Pida a los participantes que escriban, en una hoja en blanco, una situación en la que los adultos con los que viven, hayan tenido que decidir entre diversos bienes y servicios, y cómo lo hicieron (es decir, el proceso mediante el cual tomaron esa decisión).

En caso de que a algún participante le complique esta actividad, debido a su situación familiar, modifique la actividad como considere oportuno.

Lámina para el voluntario

“¿Qué hará Francisca?”.

Francisca fue a la fiesta de quince años de su prima Rocío. Desde entonces, no hace otra cosa que hablar de cómo quiere que sea la suya: luces, comida, adornos, flores y música.

—Pero si faltan diez meses para tu cumpleaños —comentó su madre.

— ¡Es poco tiempo! —Respondió Francisca—: ¡diez meses se van rápido, y mi fiesta tiene que ser la mejor!

A los pocos días, les dijo a su madre y a su abuela:

—He decidido que mi regalo para mis quince años sea un Tablet.

— ¿Entonces ya no vas a querer fiesta? —preguntó su madre.

—Sí claro, quiero mi fiesta, pero de regalo me gustaría un Tablet —contestó Francisca.

—Pero hija, ¿realmente necesitas ese Tablet?

—Claro mamá, mi prima Rocío tiene una y se están poniendo de moda en la escuela —contestó Francisca inmediatamente.

Adriana replicó: — ¿Y te es muy necesaria un Tablet, si ya tenemos un computador en casa?

Adriana, la abuela, dijo:

— Hijita, tu mamá y yo hacemos un gran esfuerzo para ofrecerte lo mejor posible, pero recuerda que el dinero que ganamos es limitado y debemos pensar bien en qué lo gastamos. Por ejemplo, ahora tengo la máquina de coser en el taller.

Patricia comentó: — Lo que dice tu abuela es cierto, hija: la mayor parte de nuestra vida tendremos que decidir entre diferentes alternativas, porque los recursos son limitados. Elige entre la fiesta o el Tablet. No podemos darte las dos cosas.

Francisca, finalmente decidió — Mamá, abuela, quiero la fiesta. Si lo pienso bien mi fiesta de quince años es algo que podré recordar siempre. Un Tablet, bueno, un Tablet es algo que por ahora no necesito.

Lámina para el equipo

"Ayudando a María"

Ayuden a María a tomar una decisión:

María tuvo un examen de matemáticas la semana pasada. Estudió mucho y tanto ella como toda la clase han sacado muy buena nota. El profesor ha decidido premiar el esfuerzo realizado por todos y tendrán libre la tarde del viernes.

Esto sucede pocas veces, así que María quiere aprovechar sus recursos al máximo y hacer que su tiempo le rinda lo más posible.

Hace mucho que tiene ganas de ver una película que le recomendaron, pero también debe ir a visitar a su abuelita ya que hace mucho que no lo hace. Aún no ha tomado una decisión

a) Si fuesen María, ¿Qué decisión tomarían? ¿Por qué?

b) ¿Cuál es su costo de oportunidad?

c) ¿Tomar solo una de las dos opciones es la única forma que tiene de aprovechar sus recursos (el tiempo) al máximo?

Lámina para el participante

"Revisión de conceptos"

1) Para tomar la mejor decisión económica, los beneficios deben...

a) ...renunciar a un bien para adquirir otro.

2) Debemos buscar las alternativas que nos brinden...

b) ...minimizarse.

3) Costo de oportunidad implica...

c) ...mala decisión económica.

4) Para tomar la mejor decisión económica, los costos deben...

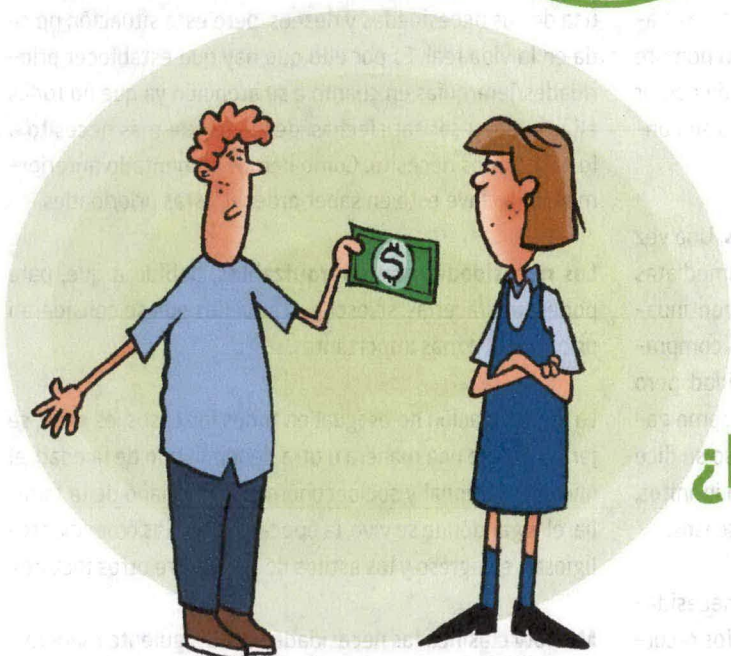
d) ...maximizarse.

5) Desperdiciar o desaprovechar los recursos disponibles nos habla de una...

e) ...mayor satisfacción y beneficio.

2

TEMA



¿EN QUÉ GASTO MI DINERO?

MARCO CONCEPTUAL

Cuando hablamos de **"gasto"** nos referimos al dinero que usamos para adquirir (comprar) bienes o servicios, lo cual es algo que hacemos todos los días.

Existen miles y miles de **bienes y servicios en los que podemos gastar nuestro dinero**, si pagamos su precio. Sin embargo, de todo ese conjunto de bienes y servicios, nosotros sólo necesitamos algunos y el resto, simplemente los deseamos.

Para que nos alcance mejor, no deberíamos gastar el dinero sin pensar primero **en qué es lo que realmente necesitamos**, si disponemos del dinero para comprarlo o no, si hay otros bienes que cuestan más baratos y nos aportan el mismo beneficio, etc.

Es conveniente tener claras las diferencias entre una necesidad y un deseo

Necesidades: todos más o menos necesitamos lo mismo para vivir. Todos tenemos necesidades como la vivienda, la vestimenta, la alimentación, etc. Éstas son nuestras necesidades, lo básico que nos hace falta para vivir y para nuestro bienestar.

Deseos: además de las necesidades básicas, hay otras cosas que usamos y compramos que hacen nuestra vida más placentera. Se trata normalmente de cosas que nos gusta tener pero que son prescindibles. Éstas se conocen como deseos: un computador de cierto modelo o marca, la polera del equipo favorito, etc. Muchas de las cosas que compramos son deseos, pues están motivados por la idea de satisfacer una necesidad por medio de cierta marca de productos.

Cuando la búsqueda de la satisfacción de las necesidades se dirige hacia un bien o servicio específico, estamos hablando del deseo. El deseo es una motivación con nombre propio. Por ejemplo: cuando tenemos necesidad de comer algo, si solo queremos comer torta, esa necesidad se convierte en deseo.

Ambos conceptos son motivadores e ilimitados. Una vez que hemos satisfecho nuestras necesidades inmediatas nos surgen otras, y es un proceso que se repite continuamente. Por ejemplo: en el momento en el que nos compramos un auto, satisfacemos un deseo o una necesidad, pero a partir de ese momento se necesitan más cosas como gasolina, aceite, un lugar para estacionar, etc. Por eso se dice que las necesidades y deseos del ser humano son infinitos, mientras que los recursos para alcanzarlos son escasos.

A diferencia de la característica ilimitada de las necesidades y de los deseos, los recursos son limitados. Si los recur-

sos no se agotaran, la gente podría satisfacer todas y cada una de sus necesidades y deseos, pero esta situación no se da en la vida real. Es por ello que hay que establecer prioridades/jerarquías en cuanto a su atención ya que no todas ellas pueden ser satisfechas: desde lo que más necesito a lo que menos necesito. Como hemos comentado anteriormente, la clave está en saber ordenar estas prioridades.

Las necesidades son jerarquizables, debido a que, para poder satisfacerlas, se escogen aquellas que se consideran prioritarias o más importantes.

La jerarquización no es igual en todos los casos, es decir, se jerarquiza de una manera u otra dependiendo de la edad, el nivel educacional y socioeconómico, el tamaño de la familia, el lugar donde se vive, la época del año, las creencias religiosas, el ingreso y los estilos de vida, entre otros factores.

Maslow clasifica las necesidades de la siguiente manera:



1) Necesidades fisiológicas: son las necesidades más potentes de todas.

2) Necesidad de seguridad: si las necesidades fisiológicas son superadas, las necesidades de seguridad son las siguientes.

3) Necesidad de pertenencia: son necesidades orientadas socialmente. Las necesidades de amor son evidentes durante la adolescencia y la edad de adultez joven.

4) Necesidad de estima: son necesidades asociadas a nuestra constitución psicológica. Se pueden subdividir, por una parte, las que se refieren al amor propio, y por otra parte, las que se refieren al respeto de otros (reputación, condición social, fama, etc.). Un trastorno en esta necesidad lleva a un sentimiento de inferioridad.

5) Necesidad de "ser", de autodesarrollo: son difíciles de describir, ya que varían de una persona a otra.

Las personas que desean auto desarrollarse desean ser libres para ser ellas mismas. Las personas que se auto desarrollan siguen las conductas dictadas por la cultura acorde a su sentido del deber, pero si éstas intervienen con su desarrollo, fácilmente reaccionan contra ellas.

Como hemos comentado anteriormente, las necesidades de las personas varían dependiendo del momento de la vida en el que se encuentran: cuando enfermamos, cuando nos jubilamos, cuando perdemos el trabajo, cuando nos divorciamos.

También hay que tener en cuenta el hecho de que en determinados casos lo que para uno es un deseo, para otro es una necesidad. Por ejemplo una moto puede ser un deseo para algunos chicos jóvenes, mientras que para

un repartidor a domicilio es una necesidad ya que sin ella no puede desempeñar su trabajo, y por lo tanto no gana plata.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 3

Necesidades Vs deseos

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado

Que los participantes comprendan la diferencia entre necesidad y deseo, y que, a su vez, comprendan que esa diferencia varía a lo largo del tiempo, es decir, depende de la etapa de la vida en la que nos encontremos.

Material necesario

Lámina para el equipo "Entendiendo la diferencia".
Plumones.

Descripción de la actividad

Se les pondrá a los participantes en la siguiente situación: tienen un dinero extra y ellos deberán decidir en consenso cómo ocuparlo. Lo harán en grupos, por lo que, aun teniendo cada uno su propia opinión, deberán llegar a una decisión común, argumentando cada uno sus ideas y escuchando las del resto.

Desarrollo

Divida el grupo en equipos de cuatro personas.

Entregue a cada equipo una lámina para el equipo "Entendiendo la diferencia". Resuelva cualquier duda que tengan.

Explique que pueden repartir el dinero como quieran, pudiendo comprar varias cosas o solamente una (y ahorrar el resto). Sea como sea, tiene que ser una "compra" realizada bajo consenso y acuerdo de todos los miembros del equipo. Por tanto, si alguno de los integrantes no está de acuerdo en algún punto, no sirve. Deben argumentar sus razones, colaborar y cooperar en alcanzar la unanimidad.

En caso de "comprar" más de una cosa, en la columna de "Decisión", deberán enumerar la compra en función de su jerarquía, siendo la 1 la más importante, y así sucesivamente.

Que cada uno con su grupo, debata la decisión y lleguen al consenso.

Cierre

Pida a los equipos la puesta en común de sus decisiones. Copie en la pizarra la decisión de cada equipo, y revisen todos en común, caso a caso, si las elecciones fueron basadas en necesidades o en deseos.

A continuación plantee la siguiente pregunta:

¿Hubiesen necesitado más dinero extra (para todo lo que querían comprar) o era suficiente?

Esta pregunta puede ser un fiel reflejo del carácter "ilimitado de los deseos" del que hablamos en el marco

conceptual. Al igual que de la necesidad de priorizar y jerarquizar lo que adquirimos cuando nuestros recursos son limitados.

Actividad 4

Maslow y sus necesidades

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado

Que los participantes sean capaces de identificar, en función de la "Jerarquía de necesidades" de Maslow, una o varias necesidades de cada tipo.

Material necesario

- Lámina para el equipo "Maslow".
- Lámina para el equipo "Mis necesidades".
- Plumones.

Descripción de la actividad

Como hemos comentado en el marco conceptual, las necesidades humanas son de diversos tipos. La idea principal es: solo se atienden necesidades superiores cuando se han satisfecho las necesidades inferiores, es decir, todos aspiramos a satisfacer necesidades superiores.

Los participantes llevarán a cabo un ejercicio donde deberán rellenar un cuadro y pensar en una o varias necesidades fisiológicas, de seguridad, de pertenencia, de estima y de autodesarrollo (Maslow).

Desarrollo

Antes de comenzar con la actividad, explique a los participantes que van a trabajar "La Pirámide de Maslow" (véase el marco conceptual). Explíqueles que se trata de una reconocida "Jerarquía de necesidades", la cual divide en cinco escalones las diferentes necesidades del ser humano. Los tres primeros escalones se consideran "necesidades de déficit" (puesto que no podemos subir a los siguientes escalones sin haber completado el anterior), las cuales se establecen como necesidades que necesitamos cumplir para poder vivir de manera satisfactoria.

Divida el grupo en equipos 4 personas, y entregue a cada equipo una lámina para el equipo "Maslow". Revisen juntos la lámina, coméntenla y resuelva las dudas que puedan surgir.

Entregue, a continuación, la **lámina para el equipo "Mis necesidades"**, y plantéeles lo siguiente, para que lo respondan con sus equipos en la lámina:

¿Se les ocurren más ejemplos de cada tipo de necesidad?

A continuación, pongan en común entre todos los

participantes, las ideas que han pensado en cada equipo.

Cierre

Como cierre, proponemos una reflexión sobre la lógica de la "Pirámide de Maslow". Explique a los participantes que dicha teoría enuncia que, al pasar a una necesidad superior, se presupone que la anterior ha sido satisfecha.

Plantee lo siguiente:

¿Están de acuerdo con esta jerarquización?

Guíe la reflexión hacia la idea de que las personas nos enfrentamos a un gran reto: comprender qué necesitamos, y distinguir los recursos con los que contamos o los que podemos desarrollar para lograrlo. Todo ello, teniendo en cuenta que cada persona es diferente (por lo que las necesidades y motivaciones de cada uno son distintas) y que no a todos nos mueve lo mismo. Pero lo que sí es cierto, es que se comienza por alcanzar necesidades básicas y así, sucesivamente, avanzar hacia las restantes. Este razonamiento resulta lógico ya que es difícil pensar que una persona pueda aspirar al éxito (necesidad suprema de autodesarrollo) si no cuenta con un lugar donde vivir (necesidad fisiológica).

Tarea para la casa 4

Las necesidades y los deseos de las personas cambian/evolucionan a lo largo de sus vidas.

Elabora en casa, una lista de cosas que crees que estas personas requieren (diferenciando entre necesidades y deseos).

Lámina para el equipo

“Entendiendo la diferencia”

Imaginen que lograron juntar \$5.000. ¿En qué los gastarían de entre las opciones que proponemos?

Pueden también ahorrar, determinando el monto en la última opción de la tabla “Ahorro en la alcancía”.

OPCIONES	CANTIDAD NECESARIA	DECISIÓN (jerarquizar el orden de la compra)
-Útiles para el colegio.	\$2.500	
-Ropa.	\$2.000	
-Ir al internet.	\$1.000	
-Paseo con los amigos.	\$1.500	
-Comprar un dulce.	\$800	
-Regalo a un familiar.	\$1.000	
-Comprar una torta.	\$1.000	
-Ahorro en la alcancía.	\$	

Lámina para el equipo

"Maslow"

Aquí tienen unos cuantos ejemplos para cada tipo de necesidad que conforman la "Pirámide de Maslow".



NECESIDADES	EJEMPLOS
1. Fisiológicas	Comida, agua, aseo, etc.
2. Seguridad	Seguros, formas de buscar que la familia esté protegida, etc.
3. Pertenencia	Ser aceptado por grupos de amigos, pareja, familia, etc.
4. Estima	Recibir un premio, un reconocimiento en público, etc.
5. Autodesarrollo	Un artista que realiza una pintura o escultura, tener un sueño y alcanzarlo, etc.

Lámina para el participante

"Mis necesidades"

TIPO DE NECESIDAD	NECESIDADES
1. Fisiológicas	
2. Seguridad	
3. Sociales	
4. Estima	
5. Autodesarrollo	

3

TEMA



LA IMPORTANCIA DE AHORRAR

MARCO CONCEPTUAL

Las personas tienen **dos formas posibles de utilizar su dinero**: consumiendo o ahorrando. Consumen para satisfacer sus necesidades y deseos, y ahorran con la idea de disponer de dinero para poder consumir en el futuro y de estar preparados para situaciones imprevistas.

Sin embargo, el ahorro significa más que eso. Significa re-

servar parte del dinero que tenemos en la actualidad con el objetivo de prevenir necesidades futuras, superar tiempos de menos ingresos, responder ante emergencias/imprevistos, lograr objetivos, etc.

Para ahorrar no es necesario ganar mucho dinero; la idea consiste en organizar, priorizar y administrar lo que tenemos en cada momento, sea la cantidad que sea, mucha o poca. **El uso que le damos al dinero es más importante que la cantidad que recibimos.**

Ahorrar es una **habilidad importante** para todo el mundo, sea cual sea la edad. Es más, en relación con los jóvenes puede beneficiarles en varios aspectos, no solo el económico:

- Ayuda a saber planificar.
- Ayuda a desarrollar la paciencia y la perseverancia, ya que el logro de la meta mediante el ahorro no será inmediato y la constancia será clave.
- Ayuda a aprender a posponer la gratificación de obtener algo que desean, es decir, que la gratificación no tenga que ser inmediata y que se valore el esfuerzo realizado para lograrla.

Algo importante a tener en cuenta es que el ahorro no se refiere solamente al dinero. Podemos ahorrar en dinero, tiempo, esfuerzo, etc.

En ocasiones tenemos la sensación que el tiempo y el dinero no nos alcanza para todo lo que quisiéramos, incluso podemos sentir que ya no tenemos energía para hacer todas las cosas que necesitamos, lo cual puede provocar situaciones de tensión y estrés. Por tanto, el ahorro es una herramienta útil en varios aspectos de nuestra vida, tanto en el ámbito económico como el interpersonal.

Nuestro objetivo será transmitir a los participantes que, ahorrar, es una forma de vida que contribuye a nuestra tranquilidad económica y al bienestar nuestro, de nuestra familia y de nuestra comunidad. Es decir, crearles conciencia de que al ahorrar hacemos más con lo mismo, le sacamos más jugo a nuestro dinero y a nuestros recursos, nos permite enfrentar situaciones inesperadas y mejora nuestra calidad de vida.

Todos deberíamos ahorrar, ya que existen muchas buenas **razones** para ello:

- Para poder tomar esa oportunidad que apareció de pronto y que no hubiésemos podido aprovechar a no ser que tuviésemos plata guardada.
- Para poder hacer frente si nos quedamos sin trabajo.
- Porque con dinero extra la vida es más cómoda.
- Porque es mejor pagar al contado que tener que endeudarse y pagar de a pedacitos algo que compraste hace meses.
- Para que cuando llegue la cuenta médica de una enfermedad que no esperabas sólo tengas que preocuparte de tomar las medicinas correctas.
- Porque la tranquilidad mental **NO TIENE PRECIO**.
- Porque quien no está preparado para la tormenta, tiene una cuesta más dura que subir.
- Porque ahorrar es posible independientemente de cuánto ganes, y si es posible, ¿por qué no hacerlo?

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 5

Introducción al ahorro

Tiempo estimado: 30 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes, conozcan y comprendan, el significado del "ahorro" y los aspectos relacionados con ello.

Material necesario.

- Lámina para el facilitador "Los Hernández".

Descripción de la actividad.

La idea de esta actividad es descubrir los motivos que las personas pueden tener para ahorrar.

Para ello, se les leerá los participantes, un relato sobre la Familia Hernández, el cual trata sobre el ahorro. Tras leer el relato, reflexionarán y lo analizarán en común con el resto del grupo.

Desarrollo.

Lea en voz alta, a todo el grupo, el relato de la lámina para el facilitador "Los Hernández".

Cierre.

Tras leer el relato, para comenzar la reflexión común entre todo el grupo, puede guiarse por las siguientes preguntas:

- ¿Qué entienden por ahorrar?
- ¿Para qué les sirve ahorrar?
- ¿Se sienten capaces de empezar a ahorrar?
- ¿Qué creen que necesitan para empezar a ahorrar?
- ¿Solo los que ganan mucho pueden ahorrar?
- ¿Cómo se sienten al saber que cualquiera puede ahorrar?

El cierre consiste en que en un primer momento, los participantes expresen sus respuestas y muestren sus ideas, opiniones y conceptos. De esta manera se reflejará cómo de "cerca" o "lejos" están de la figura del ahorro y de nuestro objetivo: que lo interioricen y lo lleven a cabo en su día a día.

Una vez que los participantes han contestado las pregun-

tas en voz alta, generando una reflexión conjunta, apóyese en el marco conceptual para explicarles la importancia del ahorro (véase marco conceptual).

Todos deberíamos ahorrar, ya que existen muchas buenas razones para ello:

- Para poder tomar esa oportunidad que apareció de pronto y que no hubiésemos podido aprovechar a no ser que tuviésemos plata guardada.
- Para poder hacer frente si nos quedamos sin trabajo.
- Porque con dinero extra la vida es más cómoda.
- Porque es mejor pagar al contado que tener que endeudarse y pagar de a pedacitos algo que compraste hace meses.
- Para que cuando llegue la cuenta médica de una enfermedad que no esperabas sólo tengas que preocuparte de tomar las medicinas correctas.
- Porque la tranquilidad mental **NO TIENE PRECIO**.
- Porque quien no está preparado para la tormenta, tiene una cuesta más dura que subir.
- Porque ahorrar es posible independientemente de cuánto ganes, y si es posible, ¿por qué no hacerlo?

Actividad 6

Reforzar las reglas del ahorro con creatividad

Tiempo estimado: 50 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes ejerciten su creatividad para reforzar las reglas del ahorro.

Material necesario.

- Lámina para el equipo "Pensamiento lateral".
- Hojas en blanco y plumones.
- Cartulinas, masking tape, revistas, pegamento y tijeras.

Descripción de la actividad.

Esta actividad permite estimular la creatividad de los participantes a partir de los propios intereses, experiencia y seguridades. A la vez, ofrece la posibilidad de vivenciar, una a una, las etapas en las que se va desarrollando una idea creativa.

Antes de comenzar, realizaremos un ejercicio (PARTE 1) que ayudará a motivar a los participantes en la generación de ideas creativas, planteando casos conocidos como "Pensamiento lateral", a los que hay que buscarles la solución mediante una lluvia de ideas.

Desarrollo.

PARTE 1.

Divida el grupo en equipos de 4 personas y entregue a cada equipo una lámina para el equipo "Pensamiento lateral". Permítalos que debatan, hagan lluvia de ideas y contesten las preguntas formuladas en la lámina.

Pasee entre los grupos, y haga hincapié en que las respuestas deben acordarse entre todos.

A continuación, pongan las respuestas en común.

Estas son las respuestas a la lámina para el equipo "Pensamiento lateral":

- 1) Todos.

- 2) El café era en grano.
- 3) El piojo.
- 4) Cuando está helada.
- 5) Es un hoyo: no tiene tierra.
- 6) Era la madre.
- 7) Ninguno, los que quedan huyen del susto.
- 8) Eran tres personas: el hijo, el padre de éste y el abuelo.
- 9) El pelo.
- 10) Los "medio pozos" no existen.

PARTE 2.

Mantenga los grupos formados previamente en la PARTE 1 de la actividad.

Explique a los participantes que en esta segunda parte de la actividad, también tendrán que trabajar con la creatividad, ya que deberán sugerir ideas creativas para concientizar a la población sobre los beneficios del ahorro.

Tarea: deben crear una campaña de concientización para población, donde el tema principal puede ser una de las dos frases:

- 1) ¡GASTA MENOS DE LO QUE TIENES!
- 2) ¡AHORRA ALGO CADA DÍA O CADA SEMANA!

Deben desarrollar una campaña innovadora (ya sea como sketch, como una canción, como ellos quieran).

Antes de ponerse manos a la obra, asegúrese de que todos los participantes han entendido la tarea.

Pídales que, en equipos, formen su idea, y entrégueles el material del que disponen para ello: cartulinas, revistas, tijeras, pegamento y plumones.

Cierre.

Como cierre, dirija la reflexión hacia la idea de que, partiendo todos de un mismo punto, cada uno puede aportar, mediante su creatividad, distintos caminos para llegar al objetivo común, teniendo en cuenta sus propias características, habilidades, intereses y experiencias.

Esa misma creatividad es necesaria en el momento de buscar formas creativas para ahorrar.

Lo ideal es que los participantes cuenten su experiencia en esta actividad, saber cómo se sintieron y si creen que estas dos frases ("Gasta menos de lo que tienes" y "Ahorra algo cada día y cada semana") son útiles en su vida diaria.

Actividad 7

Acercándonos al ahorro

Tiempo estimado: 40 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes sean capaces de desmitificar los mitos relacionados con el ahorro.

Material necesario.

- Lámina para el equipo "Los mitos del ahorro".

Descripción de la actividad.

Hay muchas razones por las cuales la gente ahorra. La idea

de esta actividad es profundizar en los motivos que las personas podrían tener para ahorrar.

Desarrollo.

Comience la actividad, lanzando las siguientes preguntas a los participantes:

- ¿Quién puede dar un ejemplo de un evento inesperado? (Enfermedad, robo, emergencia).
- ¿Quién puede dar un ejemplo de un evento esperado? (Bodas, nacimiento de niños, épocas de bajo ingreso).
- ¿Quién puede dar un ejemplo de gastos variables con los que se puede ahorrar? (Vacaciones, regalos, artículos de lujo como un televisor).

Se sugiere ir anotando en la pizarra los aspectos más relevantes de las respuestas dadas por los participantes.

A continuación forme equipos de 4 personas y entregue a cada equipo una lámina para el equipo "Los mitos del ahorro".

Explíqueles que, con sus equipos, deben debatir los mitos que se indican en la lámina: comentar si creen que son verdaderos o falsos, si están de acuerdo o no, etc. Pídales también que elijan uno de los mitos y entre todo el equipo acuerden una forma de abordarlo o de enfrentarlo.

Pida que un representante por equipo, ponga en común con el resto de participantes, el mito que escogieron y la conclusión a la que llegaron como equipo.

En caso de que quede algún mito no haya sido escogido por ninguno de los equipos, pregunte cuál ha sido la razón de no elegirlo y cómo lo enfrentarían.

Cierre.

Para cerrar esta actividad, reflexione sobre los mitos, y resalte el trabajo realizado por parte de los participantes, mediante el cual, ellos mismos se encargaron de derribarlos.

Pregunte, y deje que contesten en voz alta:

- ¿Cómo se sintieron al realizar esta actividad?
- ¿Se sintieron identificados con algún mito?
- ¿Por qué creen que las personas no ahorran?
- ¿Creen que serán capaces de derribar estos mitos en sus vidas cuando sean adultos?

Resalte que muchas personas no ahorran porque tienen la falsa idea de que para ello hay que ganar mucho dinero. Hágales ver que el ahorro no se relaciona con grandes cantidades de dinero, sino con la constancia y la perseverancia.

Para ahorrar no es necesario ganar mucho dinero; la idea consiste en organizar, priorizar y administrar lo que tenemos en cada momento, sea la cantidad que sea, mucha o poca. El uso que le damos al dinero es más importante que la cantidad que recibimos.

Actividad 8

Cómo enfrentar el ahorro

Tiempo estimado: 40 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes identifiquen estrategias para reducir gastos.

Material necesario.

- Lámina para la pareja "Formas de reducir gastos".
- Plumones y lápices (uno por participante).
- Hojas blancas (una por participante).

Descripción de la actividad.

Se les va a plantear una pregunta a los participantes, de forma que, en primer lugar, ellos mismos la respondan, para después, darles una lámina que contiene más respuestas. La clave consiste en que, al hacerlo en este orden, se ven obligados a concentrarse y pensar en buscar diferentes formas de ahorro.

Desarrollo.

Divida el grupo en parejas (en caso de no haber una cantidad par de participantes se sugiere que uno de los equipos sea de tres personas).

Escriba en la pizarra, en grande y a la vista de todos: ¿Qué formas de reducir gastos conocen?

Entregue una hoja en blanco a cada pareja. Explíqueles que en esa hoja deben identificar por lo menos tres formas de reducir gastos. Para cada forma identificada, deben describir el gasto y anotar el monto estimado de reducción del gasto en pesos.

Ejemplo:

Forma de reducir gastos: cuidar mis útiles escolares.

Descripción del gasto: lápices, cuadernos, libros, carpetas.

Monto estimado de reducción del gasto: \$3.000.

Una vez pasado el tiempo, pida que, una persona de cada pareja ponga en común con el grupo lo trabajado. Se su-

giere que si hay tiempo todos mencionen algún ejemplo concreto.

Por último, entregue a cada pareja una lámina para la pareja "Formas de reducir gastos", para que la lean y la comparen con su lista.

Cierre.

Para cerrar esta actividad, recuerde a los participantes, que hacer ejercicios como éste es muy ventajoso, y que llevarla a cabo les reportará beneficios, en el sentido de que les permitirá contribuir al bienestar económico tanto suyo como de su comunidad. Conociendo la estructura de gastos, pueden conocer a priori cómo separar dinero para ahorrar, y como hacer más eficiente el gasto.

Por tanto, como sello final, sugerir que esta tarea sea trabajada con los adultos con los que viven, para ser revisada en la próxima actividad.

En caso de que a algún participante le complique esta actividad, debido a su situación familiar, modifique esta última parte de la actividad como considere oportuno.

Actividad 9

El plan de ahorro

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes sean capaces de establecer sus propias metas de ahorro.

Material necesario.

- Lámina para el participante "Formulación de mi meta financiera". La misma lámina del Capítulo 2, Módulo 2 "Planificación", tema 3 "Estableciendo metas", actividad 7.
- Lámina para el participante "Presupuesto". La misma lámina del Capítulo 2, Módulo 2 "Planificación", tema 5 "Creación de un presupuesto", actividad 10.
- Lámina para el participante "Hoja de plan de ahorro".
- Plumones.

Descripción de la actividad.

Para esta actividad, los participantes deben recuperar:

- La meta que se plantearon en la lámina para el participante "Formulación de metas financieras" (módulo 2, tema 3, concretamente la actividad 7 "Mi propia meta").
- El presupuesto elaborado para su meta financiera en la lámina para el participante "Presupuesto" (módulo 2, tema 5, concretamente la actividad 10 "Elabora tu presupuesto").

Desarrollo.

Pida a los participantes que recuperen la meta que se plantearon en la lámina para el participante "Formulación de metas financieras" (módulo 2, tema 3, concretamente la Actividad 7 "Mi propia meta").

Pida a los participantes que recuperen el presupuesto que crearon en la lámina para el participante "Presupuesto" (módulo 2, tema 5, concretamente la actividad 10 "Elabora tu presupuesto").

Reparta una lámina para el participante "Hoja de plan de

ahorro" a cada participante.

Explíqueles que van a reflexionar sobre su meta, y en cómo pueden preparar un plan de ahorro para conseguirla.

Explíqueles que, para ello, antes de nada, deben plantearse las siguientes preguntas:

¿Qué meta identificaron previamente? Se refiere a las metas fijadas en la lámina para el participante "Formulación de metas financieras", recuperada de una actividad anterior.

- ¿Ha cambiado a día de hoy?
- ¿Cuánto dinero necesitan para alcanzarla?

-

En caso que la respuesta de alguno de los participantes a la segunda pregunta sea positiva, indíquele, que continúe esta actividad, con la meta actual, la que en este momento le gustaría alcanzar.

Antes de que cada participante comience a rellenar su tabla, invente un ejemplo y compártalo con los participantes. Entre todos, completen las columnas correspondientes. De esta forma, todas las dudas que puedan surgir a la hora de rellenar la tabla podrán ser resueltas.

A continuación, pida a los participantes que realicen el mismo proceso individualmente con su propia meta.

Paséese por la sala para ayudar a los que lo necesiten.

Cierre.

Guíe la reflexión:

¿Cuál fue tu reacción cuando descubriste la cantidad que

- tenías que ahorrar cada día/semana/mes para llegar a tu meta?

¿Qué aprendiste de estos cálculos?

- ¿De qué manera te ayudará el plan de ahorro?
- ¿Qué harás de manera diferente ahora que sabes cómo hacer un plan de ahorro?

Recalque que incluso si la meta tiene un precio alto, se puede alcanzar apartando dinero de manera regular. La clave es la constancia.

Destaque que las metas, difícilmente se pueden alcanzar de un día para otro, ya que el ahorro es una carrera de largo aliento, y las metas se cumplen, sólo, si son capaces de ser perseverantes, disciplinados y no desfallecen en el intento.

Consejo: prepárese para abordar metas irreales que pueden descorazonar a los participantes cuando se den cuenta de lo difícil que puede ser alcanzarlas.

Lámina para el facilitador

"Los Hernández"

Los Hernández, deben cambiar el refri porque está viejito y no les funciona muy bien. Pamela, la mamá de Diego, ya había cotizado los precios. A la hora de once y cuando todos estaban sentados, Pamela comentó que el costo iba a ser grande.

- Mamá, el torneo de fútbol empieza el próximo mes —se lamentó Diego— y necesito unas zapatillas.

- Pamelita, mi taxi está en el taller, y si no lo tengo, no puedo trabajar y si no trabajo no podremos juntar plata para el nuevo refri — agregó Alfonso.

Pamela fue quien encontró la solución:

- Por separado se ve difícil enfrentar todos los gastos, pero si juntamos nuestros ahorros, podemos hacerles frente uno por uno. ¿Qué es lo más urgente? —preguntó.

- Sacar el taxi del taller. De ahí sale para lo demás —dijo Alfonso.

- ¿Y luego?

- Mis zapatillas —comentó apresuradamente Diego—. El torneo empieza en un mes...

- Muy bien. Vamos fijando las metas que tenemos: primero el taxi, luego las zapatillas, y después el refri. Ahora tenemos que ver en qué vamos a ahorrar —dijo Pamela.

- A mí se me ocurre —dijo Diego— que en lugar de que me den dinero para comprar en la escuela la comida mejor me llevo algo preparado en casa; papá puede hacer lo mismo.

Luego de dos semanas, Diego y sus padres se reunieron para revisar cuánto habían ahorrado: era suficiente para sacar el taxi del taller. Eso los animó a encontrar nuevas formas de recortar gastos:

- Yo voy a dejar de fumar —dijo Alfonso.

- Yo puedo llevar jugo de la casa en lugar de comprar bebidas —dijo Diego.

- Y Dieguito, también podrías cuidar un poquito más tus útiles escolares, para así no tener que comprar nuevos tan de seguido —remató doña Natalia.

Han pasado seis meses en los cuales los ahorros aumentaron, pero aún no les alcanza para comprar el refri. Alfonso circula en su taxi por la ciudad; Diego ya jugó el torneo con sus zapatillas nuevas e hizo un buen papel como arquero; Natalia sigue buscando la mejor manera de ahorrar.

Lámina para el equipo

"Pensamiento lateral"

Contesten a las siguientes preguntas:

- 1) Algunos meses tienen 31 días, otros sólo 30. ¿Cuántos tienen 28 días?
- 2) A Pedrito se le cayó un anillo dentro de una taza llena de café, pero el anillo no se mojó. ¿Cómo puede ser?
- 3) ¿Cuál es el animal que tiene los pies en la cabeza?
- 4) ¿Cuándo se puede transportar agua en un colador?
- 5) ¿Cuánta tierra hay en un hoyo de un metro de largo por un metro de ancho y un metro de profundidad?
- 6) Dos personas fueron a pescar. La menor era hija de la mayor, pero la mayor no era su padre. ¿Cómo se explica?
- 7) En un árbol hay siete pajaritos. Pepito dispara y mata a dos pajaritos. ¿Cuántos pajaritos quedan?
- 8) Dos padres y dos hijos fueron a pescar, tres peces pescaron y tocó a un pez cada uno, ¿Cómo pudo ser?
- 9) ¿Qué es lo que cuanto más crece menos pesa?
- 10) Si un hombre tarda media hora en cavar un pozo, ¿cuánto tardará en cavar medio pozo?

Lámina para el equipo

"Los mitos del ahorro".

¿Cómo voy a ahorrar si no me alcanza?

El consumo es una forma de ahorrar.

Comprar cosas en oferta es ahorrar.

Cuando hay crisis no se puede ahorrar.

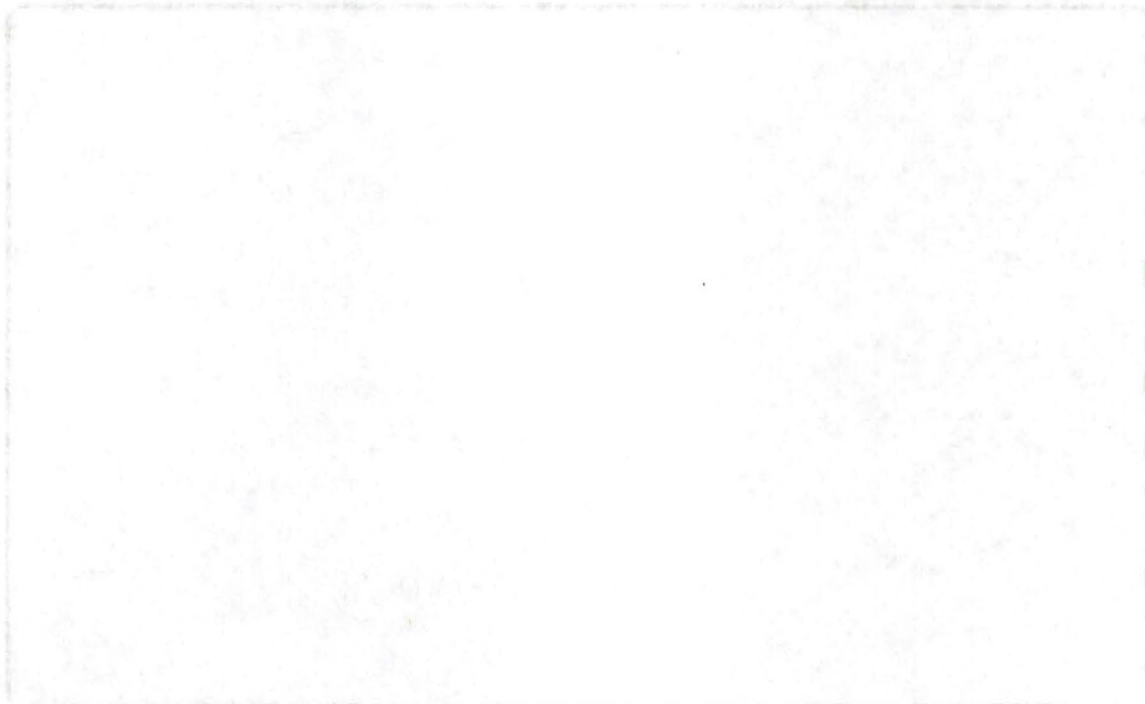


Lámina para la pareja

“Formas de reducir los gastos”

- Consumir menos en artículos no necesarios (dulces, lujos).
- Ahorrar lo suficiente para comprar en grandes cantidades, ya que los precios son menores.
- Buscar lugares para comprar más barato.
- Comprar frutas y verduras de la estación.
- Planificar con anticipación la compra de ciertos productos cuando los precios son menores. Ejemplo: adelantar las compras navideñas.
- Llevar menos dinero encima o ahorrar dinero en un lugar seguro; así no existirá la tentación de gastarlo.

¿Se les ocurren nuevas ideas?

Anoten aquí las ideas que han pensado previamente:



Lámina para el participante

"Hoja de plan de ahorro"

Recuerda la meta financiera que te fijaste en la lámina "Formulación de mi meta financiera", y arma un plan de ahorro para alcanzarla.

OBJETIVO	PARA CUÁNDO	AHORROS NECESARIOS	AHORRO AL DÍA SEMANA MES (a tu gusto)	CÓMO CONSEGUIRLO
Ejemplo: Una agenda	2 meses	\$2.000	\$1.000 al mes.	Ahorrar una parte de la mesada cada vez.
Mi meta				

4

TEMA



CONSUMO INTELIGENTE

MARCO CONCEPTUAL

Todas las personas consumimos y tomamos **decisiones de compra**, eligiendo los productos y servicios que satisfacen mejor nuestras necesidades o deseos.

En el **proceso de compra de los consumidores, influyen factores culturales, sociales, personales y psicológicos, entre otros**. Los factores culturales son los que ejercen la influencia más amplia y profunda sobre el comportamiento de los consumidores. A estos factores se le suman el nivel de ingresos de los consumidores y las características particulares de los bienes y servicios.

Hacer del ahorro un hábito nos ayuda a obtener lo que queremos. Los objetivos de ahorro son diferentes en cada persona y cambian de acuerdo con la edad. Pero sea cual sea la edad, es importante ser consumidores inteligentes, es decir, pensar y comparar, ya que ello nos ayuda a ahorrar.

El **consumo inteligente**⁸ tiene que ver con razonar nuestras decisiones antes de comprar. Hay que comparar calidad y precio. La calidad es una característica muy importante del producto o servicio que nos interesa; identificar cuál producto nos durará por más tiempo. Si necesitamos un abrigo, su característica esencial es que nos proteja del frío, que esté bien confeccionado y no tenga imperfecciones de fabricación, que nos quede bien y nos guste, no solo que sea de cierta marca o que tenga estampada alguna imagen. No necesitamos ganar mucho dinero para empezar a ahorrar; si somos consumidores inteligentes, podemos poco a poco ahorrar y alcanzar cada uno de nuestros propósitos de manera realista.

Ser un consumidor inteligente no significa comprar siempre lo más barato, sino analizar qué producto o servicio, con relación a su precio, nos va a ser más útil o durar por más tiempo. El consumidor inteligente ahorra en lo que compra y no gasta de más en servicios tales como luz, agua, gas o teléfono.

⁸ Consumo inteligente: pensar, antes de comprar algo, si realmente nos falta y comparar precios y calidad.

Un consumidor inteligente es quien...

Hábitos de un consumidor inteligente	Ejemplos
Piensa para qué va a usar el artículo que desea comprar.	Ante un artículo en oferta, se pregunta si realmente lo necesita.
Compara precios en diversos establecimientos antes de comprar.	Investiga los precios de un regalo en una tienda del barrio y en una gran tienda.
Cuida el consumo del agua, de la luz y del gas en su casa (servicios).	Apaga las luces que no está utilizando, desenchufa los artefactos eléctricos si no los está utilizando, etc.
Compra lo que considera necesario.	No desperdicia comida, compra sólo la que va a consumir.
Cuida las cosas que usa.	No maltrata los libros ni la ropa.

DESARROLLO DE ACTIVIDADES

Actividad 10

Nuestra forma de consumo

Tiempo estimado: 60 minutos.

Resultado esperado.

Que se produzca una reflexión en los participantes acerca de los factores que influyen en nuestra forma de consumir y motivar la toma de decisiones de consumo responsable.

Material necesario.

- 4 cartulinas.
- 8 tijeras.
- Pegamento.
- Revistas.

Descripción de la actividad.

A través de esta actividad queremos transmitir a los participantes que aun sabiendo que todos deseamos cosas, hay que llevar a cabo un consumo inteligente y pensar antes de consumir.

Por tanto, primero se les pedirá que expresen lo que quieren y posteriormente se les hará reflexionar sobre el por qué lo desean y si de verdad lo necesitan.

Desarrollo.

En primer lugar, y para introducirse en la actividad, pida a los participantes que den algún ejemplo de las distintas razones por las que a veces compramos las cosas.

A continuación, divida la clase en cuatro equipos. Reparta a cada equipo una cartulina, tijeras, pegamento y varias revistas. Pídales que hagan un collage de todas las cosas que les gustaría comprar.

Una vez finalizados los collages, pida a cada equipo que exponga su trabajo al resto del grupo.

Cierre.

Como cierre de la actividad, queremos crearles conciencia sobre cómo llevar a cabo un consumo inteligente; es decir, todo lo que quieren comprar debe pasar por el filtro de lo que es inteligente comprar.

Para reflexionar sobre ello, plantéales las siguientes cuestiones:

- ¿Por qué eligieron tal o cual cosa?
- ¿Realmente lo necesitan?
- ¿Les gustaría comprar algo solo porque lo tiene algún amigo?

Que los participantes sean conscientes que la forma en que consumen o entienden el consumo, viene dada por factores ajenos a ellos, y por lo tanto son hábitos que se pueden modificar en los casos en los que sea necesario.

Mencione estos ejemplos:

Factores culturales: la manera de vestir cambia de acuerdo con el lugar en el que se vive (turbantes, sombreros, faldas, velos).

Factores sociales: una muñeca que está de moda, un auto a control remoto, zapatos o ropas de determinadas marcas, etc.

Factores personales: si me apasionan los autos o el fútbol, me puede influir la publicidad relacionada con esos intereses, sin que realmente necesite los productos. Ejemplo: gorra, llavero, etc.

Factores psicológicos: por ejemplo, hay personas que cuando están tristes compran más, dado que se crean la ilusión

de que se sentirán mejor, además de que son más vulnerables a la publicidad.

Actividad 11

Consumiendo en familia

Tiempo estimado: 45 minutos.

Resultado esperado.

Que los participantes aprendan formas de consumo inteligente.

Material necesario.

- Lámina para el equipo "Ayudando a mi familia".
- Lámina para el participante "Ejemplos de consumo inteligente".
- Hojas en blanco y lápices.

Descripción de la actividad.

Existen diferentes formas de ahorrar que en un primer momento no están directamente relacionadas con reservar un monto de los ingresos, pero que a la larga resultan en un menor gasto, y por lo tanto en más dinero disponible. No es "ahorro" en sí, sino consumo inteligente.

Mediante esta actividad los participantes trabajarán acciones de consumo inteligente junto con los adultos con los que viven, de forma de que puedan aplicarlo en su día a día.

Desarrollo.

Divida el grupo de participantes en cinco o seis equipos. Reparta una hoja en blanco y lápices a cada equipo y pídale que dibujen una familia. Cada equipo podrá elegir el número de integrantes por familia, el género, la edad, y hasta la ocupación.

Indíqueles que de un lado de la hoja deben dibujar a una familia y del otro todos los gastos que consideren que dicha familia tiene que enfrentar en la vida diaria. Oriéntelos escribiendo en la pizarra las siguientes categorías:

- Alimentación.
- Vivienda.
- Educación.
- Salud.
- Transporte.
- Servicios: agua, luz, teléfono.
- Vestido/Calzado.
- Recreo.
- Artículos escolares.
- Deudas.
- Ahorro.
- Otros:

Solicite que cada equipo exponga su trabajo delante del resto de compañeros.

A continuación, plantee las siguientes preguntas y debatir entre todos:

- ¿Consideran que faltó alguna categoría?
- ¿Creen que le dieron mucho peso a una sola categoría?
- ¿Creen que esto también sucede en sus hogares? Y, ¿cómo consideran que se puede resolver?
- ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de sus decisiones?

Reparta a cada equipo una lámina para el equipo "Ayudando a mi familia", y pídeles que la rellenen. A continuación, pongan las ideas de los equipos en común para todo el grupo.

Por último, entregue a cada participante, individualmente, una lámina para el participante "Ejemplos de consumo inteligente", para complementar las ideas aportadas en la puesta en común.

Cierre.

Pídeles que realicen la misma actividad en sus casas: que pidan a los adultos con los que viven que, durante una semana, anoten en una libreta cada cosa en la que gasten (por pequeña que sea la cantidad).

Cuando tengan los gastos de una semana, en una hoja en blanco, los deben clasificar en las mismas categorías que en las que trabajaron en el taller.

- Alimentación.
- Vivienda.
- Educación.
- Salud.
- Transporte.
- Servicios: agua, luz, teléfono.
- Vestido/Calzado.
- Recreo.
- Artículos escolares.
- Deudas.
- Ahorro.
- Otros:

En caso de que a algún participante le complique preguntar en la casa, modifique la actividad como considere oportuno.

Lámina para el equipo

"Ayudando a mi familia"

Piensen en todas las formas que se les ocurran para consumir inteligentemente.

El ejercicio no se refiere a actividades monetarias, si no a pequeñas acciones del día a día, y que modificarlas podría ayudar a ahorrar.

Acción	Cambio Modificación de la acción
Ejemplo: bañarse.	Cerrar el agua mientras me enjabono.

ANEXOS PARA EL FACILITADOR

Anexo 1: Tabla resumen de contenidos

Anexo 2: Material de apoyo para los talleres

Anexo 1: Tabla resumen de contenidos

Los temas a abordar se estructuran se según se presenta a continuación:

Capítulo 1. Desarrollo personal.							
Módulo 1 Efectividad personal.		Módulo 2 Comunicación.		Módulo 3 Trabajo en equipo.		Módulo 4 Resolución de problemas.	
Tema 1		Tema 1		Tema 1		Tema 1	
Autoconocimiento y gestión de uno mismo. Actividad 1. ¿Quién soy yo? Actividad 2. Ubicatex.		Expresarse con claridad. Actividad 1. ¡Pero si te dije que era redondo!		Identificar objetivos y comunicarse con otros. Actividad 1. Con la mirada en el norte. Actividad 2. Vamos tejiendo una red.		Identificación del problema Actividad 1. La pizzería	
Tema 2		Tema 2		Tema 2		Tema 2	
Gestión del desarrollo personal. Actividad 3. Mi escudo personal		Comunicar con lenguaje no verbal. Actividad 2. A ver... ¿Cómo te lo digo?		Colaborar y generar confianza en el equipo. Actividad 3. Una cadena es tan fuerte como su eslabón más débil Actividad 4. El reality de la confianza.		Aplicar alternativas de solución Actividad 2. Cuántas vacas son tres carpas.	
Tema 3		Tema 3		Tema 3		Tema 3	
Confianza y seguridad. Actividad 4. La pichanga.		Ser asertivo. Actividad 3. Lo pasivo, lo asertivo y lo agresivo.		Resolver problemas en equipo. Actividad 5. Yo sé aportar.		Resolución de problemas interpersonales. Actividad 3. ¿Se atraen los polos opuestos?	

Capítulo 2. Educación financiera.

Módulo 1 Emprendimiento.		Módulo 2 Planificación.		Módulo 3 Ahorro.	
Tema 1 Lluvia de ideas.	Actividad inductoria Sopa de letras Actividad 1. Entendiendo el concepto. Actividad 2. ¿Y si...? Actividad 3. Me pongo el sombrero.	Tema 1 El dinero	Actividad 1. ¿Qué hace feliz a la gente? Actividad 2. Explora y piensa	Tema 1 La escasez, mis necesidades y mis deseos.	Actividad 1. La escasez y mis necesidades. Actividad 2. Nosotros escogemos lo que más nos conviene.
Tema 2 Establecer objetivos.	Actividad 4. Me gano la marraqueta.	Tema 2 Planificación financiera para el futuro.	Actividad 3. Las presiones financieras. Actividad 4. Definición de un plan financiero.	Tema 2 ¿En qué gasto mi dinero?	Actividad 3. Necesidades Vs deseos. Actividad 4. Maslow y sus necesidades.
Tema 3 Buscar, organizar y analizar información.	Actividad 5. Análisis FODA.	Tema 3 Establecer metas.	Actividad 5. Encuesta y gana. Actividad 6. Estableciendo metas financieras. Actividad 7. Mi propia meta.	Tema 3 La importancia de ahorrar.	Actividad 5. Introducción al ahorro. Actividad 6. Reforzar las reglas del ahorro con creatividad. Actividad 7. Acercándonos al ahorro. Actividad 8. Cómo enfrentar el ahorro. Actividad 9. El plan de ahorro.
Tema 4 Desarrollar y gestionar proyectos.	Actividad 6. ¿Y ahora... qué hago? Actividad 7. Dos y dos son cinco.	Tema 4 Entender el presupuesto.	Actividad 8. El presupuesto en nuestras vidas. Actividad 9. Entendiendo el presupuesto.	Tema 4 Consumo inteligente	Actividad 10. Nuestra forma de consumo. Actividad 11. Consumiendo en familia.
		Tema 5 Crear un presupuesto.	Actividad 10. Elabora un presupuesto.		

Anexo 2: Material de apoyo para talleres

A continuación se muestra la distribución de las actividades con su correspondiente material (láminas), en función de cada módulo y tema, de manera de que se tenga una visión más directa y clara de la estructura de las dinámicas.

CAPÍTULO 1. DESARROLLO PERSONAL.

Módulo 1: Efectividad personal		
TEMA	ACTIVIDADES CLAVE	LÁMINAS
1. Autoconocimiento y gestión de uno mismo.	Actividad 1. ¿Quién soy yo?	<ul style="list-style-type: none"> • Lámina para el participante "Perfil personal: ¿Quién soy yo?". • Lámina para el participante "Perfil de retroalimentación: ¿Cómo te veo?". • Lámina para el participante "Resumen de perfil personal".
	Actividad 2. Ubicatex.	<ul style="list-style-type: none"> • Lámina para el equipo "Contextos". • Lámina para el observador "Pautas para el observador".
2. Gestión del desarrollo personal.	Actividad 3. Mi escudo personal.	<ul style="list-style-type: none"> • Lámina para el participante "Conociendo mis fortalezas y debilidades". • Lámina para el participante "Mi escudo personal".
3. Confianza y seguridad.	Actividad 4. La pichanga.	<ul style="list-style-type: none"> • Lámina para el equipo "Formando el equipo". • Lámina para el participante "Testimonio de toma de decisiones".

ANEXO 5: MATERIAL DE APOYO PARA CÁLCULO

continuación de material de apoyo de la distribución de las actividades con los contenidos de aprendizaje (límites de edad)

Módulo 2: Comunicación.		
TEMA	ACTIVIDADES CLAVE	LÁMINAS
1. Expresarse con claridad.	Actividad 1. ¡Pero si te dije que era redondo!	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lámina para el emisor "Dibujos geométricos". ▪ Lámina para el observador "Pauta para el observador".
2. Comunicar con lenguaje no verbal.	Actividad 2. A ver... ¿Cómo te lo digo?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lámina para el equipo "Textos para las dramatizaciones". ▪ Lámina para el equipo "Etiquetas de identificación". ▪ Lámina para el observador "Pauta de observación".
3. Ser asertivo.	Actividad 3. Lo pasivo, lo asertivo y lo agresivo.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lámina para el participante "Tarjetas de mensajes 1, juego por equipos". ▪ Lámina para el voluntario "Tarjetas de mensajes 2, juego del grupo".

Módulo 3: Trabajo en equipo

TEMA	ACTIVIDADES CLAVE	LÁMINAS
1. Identificar objetivos y comunicarse con otros.	Actividad 1. Con la mirada en el norte.	<ul style="list-style-type: none"> • Lámina para el observador "Pauta para los observadores".
	Actividad 2. Vamos tejiendo una red.	<ul style="list-style-type: none"> • Lámina para el equipo "Instrucciones para los maqueteros". • Lámina para el voluntario "Instrucciones para los jefes de estación". • Lámina para el participante "Evidencia de trabajo en equipo".
2. Colaborar y generar confianza en el equipo.	Actividad 3. Una cadena es tan fuerte como su eslabón más débil.	<ul style="list-style-type: none"> • Lámina para el participante "Fragmentos para armar cuadrados". • Lámina para el equipo "Instrucciones para el juego de los cuadrados, versión 1". • Lámina para el equipo "Instrucciones para el juego de los cuadrados, versión 2". • Lámina para el observador "Pauta para los observadores".
	Actividad 4. El reality de la confianza.	<ul style="list-style-type: none"> • Lámina para el participante "Hoja de contribución a los demás miembros del equipo". • Lámina para el participante "Matriz de autoconocimiento y retroalimentación".
3. Resolver problemas en equipo.	Actividad 5. Yo sé aportar.	<ul style="list-style-type: none"> • Lámina para el equipo "Juego de naipes A (doce cartas)". • Lámina para el equipo "Juego de naipes B (diez cartas)". • Lámina para el facilitador "Modelo de tablero".

Módulo 4: Resolución de problemas

TEMA	ACTIVIDADES CLAVE	LÁMINAS
<p>1. Recolectar, organizar y analizar información.</p>	<p>Actividad 1. La pizzería.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lámina para el equipo "La pizzería y sus posibles problemas". • Lámina para el equipo "Trabajo en equipo". • Lámina para el facilitador "Pauta de control para la puesta en común".
<p>2. Aplicar alternativas de solución.</p>	<p>Actividad 2. Cuántas vacas son tres carpas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lámina para el equipo "Vamos a acampar. Problema A". • Lámina para el equipo "Y qué hacemos con las vacas. Problema B". • Lámina para el facilitador "Hoja de solución para el facilitador". • Lámina para el participante "Evidencia de caminos alternativos para buscar soluciones".
<p>3. Resolución de problemas interpersonales.</p>	<p>Actividad 3. ¿Se atraen los polos opuestos?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lámina para el participante "Descubre tu estilo personal". • Lámina para el participante "Tabla de puntuación". • Lámina para el participante "Tendencias de personalidad".

Módulo 1: Emprendimiento.

TEMA	ACTIVIDADES CLAVE	LÁMINAS
1. Lluvia de ideas.	Actividad introductoria. Sopa de letras.	<ul style="list-style-type: none"> Lámina para el participante "Sopa de letras".
	Actividad 1. Entendiendo el concepto.	
	Actividad 2. ¿Y si...?	<ul style="list-style-type: none"> Lámina para el equipo "¿Y si...?".
	Actividad 3. Me pongo el sombrero.	<ul style="list-style-type: none"> Lámina para el equipo "La historia de Sara".
2. Establecer objetivos. Buscar, organizar y analizar información. Desarrollar y gestionar proyectos.	Actividad 4. Me gano la marraqueta.	<ul style="list-style-type: none"> Lámina para el equipo "Listado de verbos para la formulación de objetivos". Lámina para el facilitador "Formato de un proyecto". Lámina para el facilitador "Guía para la evaluación de un proyecto".
3. Buscar, organizar y analizar información.	Actividad 5. Análisis FODA.	<ul style="list-style-type: none"> Lámina para el facilitador "Formato de un proyecto". Lámina para el facilitador "Ejemplo análisis FODA". Lámina para el equipo "Nuestro análisis FODA".
4. Desarrollar y gestionar proyectos.	Actividad 6. ¿Y ahora...qué hago?	<ul style="list-style-type: none"> Lámina para el facilitador "Formato de un proyecto". Lámina para el equipo "Ejemplo de elaboración de una carta Gantt". Lámina para el equipo "Nuestra carta Gantt".
	Actividad 7. Dos y dos son cinco.	<ul style="list-style-type: none"> Lámina para el facilitador "Formato de un proyecto". Lámina para el facilitador "Ejemplo de un presupuesto". Lámina para el equipo "Pauta para elaborar un presupuesto".

Módulo 2: Planificación.

TEMA	ACTIVIDADES CLAVE	LÁMINAS
1. El dinero.	Actividad 1. ¿Qué hace feliz a la gente?	
	Actividad 2. Explora y piensa.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lámina para el facilitador "Declaraciones".
2. Planificación financiera para el futuro.	Actividad 3. Las presiones financieras.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lámina para el voluntario "Situación de Rosita y Juan".
	Actividad 4. Definición de un plan financiero.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lámina para el equipo "Identificando los pasos para la planificación". ▪ Lámina para el equipo "Cinco pasos de la planificación financiera".
3. Establecer metas.	Actividad 5. Encesta y gana.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lámina para el facilitador "Pepe, el alpinista".
	Actividad 6. Estableciendo metas financieras.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lámina para el voluntario "Juan y Rosita: hacia el logro de sus metas".
	Actividad 7. Mi propia meta.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lámina para el participante "Formulación de mi meta financiera".
4. Entender el presupuesto.	Actividad 8. El presupuesto en nuestras vidas.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lámina para el facilitador "El fútbol".
	Actividad 9. Entendiendo el presupuesto.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lámina para el equipo "Presupuesto de los Ramírez". ▪ Lámina para el facilitador "Tabla de totales". ▪ Lámina para el equipo "Soluciones".
5. Crear un presupuesto.	Actividad 10. Elabora un presupuesto.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lámina para el participante "Formulación de mi meta financiera". ▪ Lámina para el participante "Presupuesto". ▪ Lámina para el participante "Cómo cumplir con el presupuesto".

Módulo 3: Ahorro.

TEMA	ACTIVIDADES CLAVE	LÁMINAS
1. La escasez, mis necesidades y mis deseos.	Actividad 1. La escasez y mis necesidades.	• Lámina para el voluntario "¿Qué hará Francisca?".
	Actividad 2. Nosotros escogemos lo que más nos conviene.	• Lámina para el equipo "Ayudando a María". • Lámina para el participante "Revisión de conceptos".
2. ¿En qué gasto mi dinero?	Actividad 3. Necesidades Vs deseos.	• Lámina para el equipo "Entendiendo la diferencia".
	Actividad 4. Maslow y sus necesidades.	• Lámina para el equipo "Maslow". • Lámina para el equipo "Mis necesidades".
3. La importancia de ahorrar.	Actividad 5. Introducción al ahorro.	• Lámina para el facilitador "Los Hernández".
	Actividad 6. Reforzar las reglas del ahorro con creatividad.	• Lámina para el equipo "Pensamiento lateral".
	Actividad 7. Acercándonos al ahorro.	• Lámina para el equipo "Los mitos del ahorro".
	Actividad 8. Cómo enfrentar el ahorro.	• Lámina para la pareja "Formas de reducir gastos". • Lámina para el participante "Formulación de mi meta financiera". • Lámina para el participante "Presupuesto".
	Actividad 9. El plan de ahorro.	• Lámina para el participante "Hoja de plan de ahorro".
4. Consumo inteligente.	Actividad 10. Nuestra forma de consumo.	
	Actividad 11. Consumiendo en familia.	• Lámina para el equipo "Ayudando a mi familia". • Lámina para el participante "Ejemplos de consumo inteligente".

BIBLIOGRAFÍA.

- www.injuv.gob.cl/
- Metodología "Preparado": http://ww2.educarchile.cl/UserFiles/P0029/File/Objetos_Didacticos/TPempleabilidad
- Manual "Aflateen": Social and Financial Education for Youth.
- Educación Financiera Banamex, guía del facilitador, "Promover el ahorro infantil cuenta para el futuro. Finanzas para niños, ¡un juego!".
- CONDUSEF (Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros; México) "Guía familiar de educación financiera".
- <http://salud.isegurosdesalud.com/>
- <http://www.educapeques.com>



Producción "Manual de Educación Financiera"
Documento elaborado para ser utilizado en el desarrollo
del Programa Educación Financiera, del Fondo de Solidaridad e Inversión Social.
(FOSIS), del Ministerio de Desarrollo Social.
Santiago de Chile, 2016

