



FIDAC No:	C3A18
-----------	-------

Área de desarrollo	Competencia	Und. de Competencia	Und. de Aprendizaje	Tema
Espíritu Emprendedor	Social	Gestión de las relaciones	Comunicación	Comunicación asertiva

Nombre de la actividad	Unidad	Participantes (grupo, individual, unidad)
Los 12 Dientes	Soñadores	Parejas




Esta actividad contribuye al logro de los siguientes objetivos formativos o educativos (Obj. De Aprendizaje) "conocimiento, habilidad y actitud"

1 C	Precisar la importancia de la escucha activa para la consecución de nuestros objetivos.
2 H	Actuar tomando en cuenta las opiniones y consejos de los demás.
3 A	Escuchar atentamente y confiar en las percepciones de los demás.









Materiales México	Materiales Colombia	Materiales	
ANEXO 1	ANEXO 1		

Lugar	Espacio	Ambiente	Tiempo requerido
Salón de clases	Cerrado	Reflexivo	45 minutos














Estrategia Metodología	Evidencias Requeridas u Observables
Historia	

Descripción resumida de la actividad (Fase I)	
Objetivo de actividad:	Maestro   Da instrucciones, reglas y retroalimenta
	Emprendedor  Uno retroalimenta
Interpretar un sueño de nuestros compañeros	









Durante la actividad	Maestro     Observa, Escucha, Toma nota y Evidencias	Emprendedor     Todos participan
Descripción de la actividad: <ol style="list-style-type: none"> 1. Se reúne a los emprendedores en el salón de clases se crea un momento de reflexión pidiéndole a los emprendedores que cierren sus ojos 2. Se les pide que piensen y recuerden los sueños más extraños que hayan tenido 3. Después de unos minutos se les pide que abran los ojos y se les pide que en parejas se cuenten un cuento y que traten de descifrar lo que significan ambos sueños 4. Se les da 5 minutos para terminar esta actividad 5. Después cada pareja platica uno o los dos sueños y o que creen que significan 6. Una vez que se terminan las exposiciones el guía de formación lee el cuento de los 12 dientes ANEXO 1 7. Se procede al ciclo de aprendizaje 		

CICLO DE APRENDIZAJE (FASE II)

¿Qué emociones les generó la actividad? "Emociones generadas"	Maestro   Escucha y Toma nota	Emprendedor     Todos participan
Filosofía del aprendizaje Preguntas para retroalimentar la vivencia	Maestro    Hace preguntas, Escucha y Toma nota	Emprendedor     Algunos participan
1	¿Crees que el mensaje cambia de significado según lo platicamos? ¿Si, no, por qué?	
2	¿Cómo podemos ser buenos comunicadores?	
3	¿Cuáles pueden ser las consecuencias de no comunicarnos adecuadamente?	
4	¿Qué es lo que hace que la comunicación sea buena?	
5	¿Cómo podemos comunicarnos mejor con nuestros familiares y amigos?	
6		



Soporte Bibliográfico "Enseñanza complementaria"	Maestro  o  Enseña o pregunta que aprendieron y completa	Emprendedor     Todos escuchan
<p>Comunicación asertiva emprendedora</p> <p>Un emprendedor expresa de manera directa y apropiada todos sus pensamientos en una voz de respeto, sencillez y amabilidad.</p> <p>El emprendedor posee la habilidad de saber decir las cosas, pedir y obtener sin la necesidad de pasar por encima de los demás, expresándose con claridad en un contexto y cultura.</p> <p>La importancia de saber decir un mensaje esta en como lo decimos, logrando una satisfacción propia, en mejora de nuestras relaciones interpersonales, aumentando la comprensión y un claro control y dominio de la situación.</p> <p>Un emprendedor siempre tiene una estrategia para una comunicación asertiva entre ellas considera las siguientes:</p> <p>Un emprendedor repite un punto de vista una y otra vez, evitando discusiones, en un estado de armonía y tranquilidad, logrando persuadir su punto de vista sin dejar espacio a consideraciones de alternativas.</p> <p>Un emprendedor sabe mantener su postura, considera dar la razón a ciertos puntos de vista, evitando discusiones improductivas.</p> <p>Un emprendedor sabe el momento adecuado para posponer una respuesta ante una crítica o agresión verbal, dándole tiempo a las emociones a que se tranquilicen para pensar en una respuesta adecuada e inteligente.</p> <p>Un emprendedor ignora las críticas o comentarios de personas en estados de enojo o rabia que afecten su percepción.</p> <p>Ante una crítica mal intencionada el emprendedor solicita una aclaración para interpretar a fondo el objetivo que busca, tomándola de manera positiva sin entrar en conflicto.</p> <p>Un emprendedor expresa con asertividad lo que piensa y siente, frente a una posición u opción, con absoluta firmeza en sus apreciaciones de manera específica y sin pre-juicios.</p>		

Historia Relacionada	Los 12 dientes
Video Relacionado	

Valores y principios de emprendedor	
1	Un emprendedor respeta y expresa aquello que necesita, siente y piensa y obra en consecuencia, sin pasividad o agresividad.
2	Un emprendedor sabe escuchar y hace posible que los demás tengan fácil acceso a la información que se posea.
3	Un emprendedor alienta a otros a compartir información y valora las contribuciones de los demás.
4	



Reflexión emprendedora:

En la vida te tratan tal y como tú enseñas a la gente a tratarte. Wayne W. Dyer

Ni sumisión ni agresión: asertividad. Walter Riso

El asertividad... está diseñada para defenderse inteligentemente. Cuando la ponemos al servicio de fines nobles, la asertividad no sólo se convierte en un instrumento de salvaguardia personal, sino que nos dignifica. Walter Riso

¿Cómo puedo aplicar lo aprendido a mi vida?
"Relación con el entorno presente y futuro"

Maestro 
Escucha y Toma nota

Emprendedor 
Todos participan

FIN - CICLO DE APRENDIZAJE

Observaciones y recomendaciones después de desarrollada la actividad

Variaciones

ANEXOS y/o REGISTROS

"Formatos, youtube, fotos, texto lectura, internet etc."



ANEXO 1

Un Rey soñó que había perdido todos los dientes. Después de despertar, mandó llamar a un Sabio para que interpretase su sueño.

“¡Qué desgracia, mi señor!” exclamó el Sabio, “Cada diente caído representa la pérdida de un pariente de vuestra majestad”.

“¡Qué insolencia!” gritó el Rey enfurecido, “¿Cómo te atreves a decirme semejante cosa? ¡Fuera de aquí!” Llamó a su guardia y ordenó que le dieran cien latigazos.

Más tarde ordenó que le trajesen a otro Sabio y le contó lo que había soñado. Este, después de escuchar al Rey con atención, le dijo: “¡Excelso señor! Gran felicidad os ha sido reservada. El sueño significa que sobrevivirás a todos vuestros parientes”.

Se iluminó el semblante del Rey con una gran sonrisa y ordenó que le dieran cien monedas de oro.

Cuando éste salía del Palacio, uno de los cortesanos le dijo admirado: “¡No es posible! La interpretación que habéis hecho de los sueños es la misma que el primer Sabio.

No entiendo porque al primero le pagó con cien latigazos y a ti con cien monedas de oro”.

“Recuerda bien, amigo mío”, respondió el segundo Sabio, “que todo depende de la forma en el decir... uno de los grandes desafíos de la humanidad es aprender a comunicarse”.

De la comunicación depende, muchas veces, la felicidad o la desgracia, la paz o la guerra. Que la verdad debe ser dicha en cualquier situación, de esto no cabe duda, más la forma en que debe ser comunicada es lo que provoca en algunos casos, grandes problemas. 📺

La verdad puede compararse con una piedra preciosa. Si la lanzamos contra el rostro de alguien, puede herir, pero si la envolvemos en un delicado embalaje y la ofrecemos con ternura, ciertamente será aceptada con agrado.