



Growth Road Schools

CAMBIO DE MIRADA

CAMBIO DE MIRADA

ÍNDICE

- Introducción
- Objetivos
- Contenidos
- Actividades y dinámicas de grupo
- Temporalización
- Conclusiones

INTRODUCCIÓN

En este Tema los roaders conocerán los sistemas sensoriales (visual, auditivo, kinestésico) y cuál es el suyo predominante, para saber cómo aprenden ellos y las personas que les rodean. Se les enseña también un método de buscar soluciones y alternativas ante situaciones de malentendidos o conflictos.

OBJETIVOS

- Identificar sus sistemas sensoriales y cual predomina en ellos, para conocer su estilo de aprendizaje.
- Identificar el sistema sensorial de las personas que les rodean para aprender a observarlos y a comunicarse con ellos de la mejor manera posible.
- Conocer el método de las dos sillas para buscar posibles soluciones y alternativas ante los conflictos.

CONTENIDOS

Vídeo 1: Cuestionario

Se les propone comenzar con un cuestionario.

Actividad

1. Puntúa las siguientes afirmaciones del 1 al 5 en función a como de de acuerdo estés con ellas
(muy en desacuerdo = 1, en desacuerdo = 2, neutro = 3, de acuerdo = 4, muy de acuerdo = 5)
2. Suelo decidir las cosas importantes...
 - Dependiendo cómo me sienta en ese momento
 - Pensando mucho lo que voy a hacer
 - Si coinciden con mi punto de vista
3. En ocasiones me siento cómodo con personas que...
 - Tengan una voz cálida y agradable
 - Tengan una buena apariencia y vistan bien
 - Me hagan sentir a gusto
4. Si quiero saber cómo es una persona...
 - Me fijo en su apariencia
 - Me centro en las emociones que transmite
 - Pongo atención en su manera de hablar
5. Es fácil para mí...
 - Reconocer una canción en unos pocos segundos
 - Saber cómo me siento habitualmente
 - Combinar fácilmente la ropa que me pongo
6. Habitualmente yo...
 - Reconozco la voz de las personas que conozco sin verlas
 - Soy bastante sensible
 - Recuerdo cosas con muchísimos detalles y colores
7. Me gusta que mis amigos...
 - Sean capaces de entender cómo me siento
 - Les gusta hacer las mismas cosas que a mí
 - Sepan escuchar de verdad
8. A menudo yo...
 - Me imagino las cosas que digo o escucho
 - Entiendo fácilmente cómo se sienten los demás
 - Soy paciente y escucho a las personas sin interrumpirlas

9. Generalmente creo...

- Que hacer algo merece la pena cuando lo veo claro
- Que mi intuición casi siempre acierta
- Que lo que me cuentan es verdad según el modo en el que me hablan

10. Es normal que yo...

- Anteponga el bienestar de mi familia a otras cosas
- Recuerde con facilidad caras, ropa y pequeños detalles
- Ponga música muy a menudo

11. Aprendo mejor...

- Haciendo las cosas por mi cuenta
- Contándomelo a mí o a otras personas
- Haciendo esquemas y mapas conceptuales

12. En una conversación...

- Me agrada sentir conexión con la otra persona
- Me gusta más escuchar que hablar
- Suelo hablar casi sin parar.

13. Habitualmente recuerdo...

- Claramente conversaciones y reproduzco textualmente lo que se dijo.
- Los sitios, las caras y las cosas con todo tipo de detalles.
- Sensaciones, sentimientos, aromas y sabores con toda claridad.

Video 2: Sistemas Sensoriales

Los seres humanos recibimos información del exterior a través de nuestros sentidos, pero no todos lo hacemos de la misma manera, depende de nuestro sistema sensorial: visual, auditivo, kinestésico. Todos tenemos uno con el que conectamos mejor, aunque utilicemos todos.

Actividad

1. ¿Todos interpretamos la realidad de la misma forma?
2. ¿Todo el mundo aprende de la misma manera?
3. ¿Crees que somos capaces de cambiar nuestra manera de ver las cosas?

Video 3: Tus sistemas preferidos

Se presentan tres personas que cuentan su manera de estudiar y de aprender. Uno representa el sistema visual, otro el auditivo y otro el kinestésico

Actividad

1. ¿Con cuál de las tres personas que aparecen en el vídeo te identificas más?

Vídeo 4: Los sistemas de los demás

Se les propone que se fijen en sus familiares y amigos para descubrir qué sistema utilizan más.

Actividad

1. A continuación te ofrecemos algunas características de estos sistemas sensoriales que te ayudarán en el siguiente reto.

Visual: Cuando hablan tienden a mover los ojos hacia arriba. Respiración alta y torácica, mueven mucho las manos para hablar. Les importa mucho el aspecto y la imagen de las cosas o las personas. Son personas activas y no les suele gustar el contacto físico.

Auditivo: Mueven los ojos horizontalmente al hablar con un ritmo calmado. En ocasiones se señalan los oídos al escuchar y ladean la cabeza para comprender mejor. Les molestan los ruidos altos y estridentes. Les gusta hablar y que les escuchen. Se muestran como personas ordenadas y organizadas.

kinestésico: Cuando hablan tienden a mover los ojos hacia abajo. Su voz es suave y suelen ser cariñosos y sensibles. Hablan lentamente, utilizando palabras que describen sus sentimientos. Respiración profunda y lenta. Como necesitan el contacto físico (abrazos, caricias, besos etc), en ocasiones se malinterpretan sus intenciones.

2. ¿Qué sistema sensorial es el preferido de algunos de tus familiares o amigos? Te invitamos a que investigues a 4 ó 5 personas y escribas al lado cuál crees que es su sistema sensorial preferido (Visual, auditivo o Kinestésico) y por qué lo crees.

Ejemplo: Carlos : Visual porque suele hablar en un tono alto y muy rápido, mueve las manos al hablar. Casi siempre está mirando hacia arriba y necesita hacer dibujos y explicar las cosas mediante imágenes.

Vídeo 5: Cambio de mirada

En el día a día nos enfrentamos con personas muy diferentes y a veces nos encontramos con malentendidos o discusiones. Se les propone a los roaders emplear este cambio de mirada en estas situaciones: además de conocerse a ellos mismos, que sean capaces de conocer a los demás. En el siguiente video se les propone un método para esto.

Vídeo 6: Posiciones perceptuales. Primera Posición

Explicamos al roader el método de las dos sillas. Pensando en una situación concreta, en un primer momento, le pedimos que ponga dos sillas, una en frente de la otra y que sentándose en una, le exprese a su amigo qué es lo que piensa y lo que le ha molestado, desde un lugar de ofrecer soluciones. ¿Qué le dirías?

Vídeo 7: Segunda Posición

A continuación le pedimos que se ponga en el lugar de su amigo sentándose en la otra silla. Tomando conciencia de cómo se debe sentir él, qué le diría, cómo piensa él y cuál es su sistema sensorial. ¿Qué soluciones ofrecería él?

Actividad

1. Ahora te pedimos que te sientes en la otra silla y que hagas el esfuerzo de ponerte en la piel de la otra persona, con la que tienes el problema. Piensa cuál es su modelo de ver el mundo, su sistema sensorial, su manera de ver las cosas, de hablar, qué es lo que piensa y siente esa persona y cuál sería la mejor manera de resolver la situación según ella.

Vídeo 8: Tercera Posición

El tercer paso de esta estrategia es que te alejes de las sillas y vuelvas a cambiar de observador. En este caso eres una persona ajena a la situación, desvincúlate del problema y afróntalo como alguien que desde fuera reconoce que las dos personas que están en las sillas tienen parte de razón, parte de responsabilidad en el conflicto y que sus posibles soluciones tienen sentido.

Como si fueras un juez, de la manera más objetiva posible, coge lo bueno de las dos partes y entendiendo sus posturas haz una propuesta de resolución de conflicto que ayude a las dos partes, tiene que ser un win-win, ambas partes tienen que sacar un aspecto positivo o una ganancia de todo esto.

Vídeo 9: Resumen y feedback

¿Qué crees que te ha aportado este método?

Actividad

1. Escribe al menos dos cosas que hayas aprendido en este tema de “Cambio de mirada”. Escribe también en la caja de texto por lo menos una cosa concreta que puedas hacer a partir de ahora.

ACTIVIDADES Y DINÁMICAS DE GRUPO

Para que puedan aprender unos compañeros de otros, se propone hacer la dinámica de las dos sillas en vivo en el aula, con el profesor u orientador como facilitador del proceso, ayudando a los alumnos a profundizar en cada paso. Para que no sea excesivamente intenso a nivel emocional y de mucha exposición para los alumnos, puede proponer un alumno una situación que haya pensado y que el que lo actúe sea otro.

Un alumno voluntario expone la situación y se le pide a otro que actúe por él, mientras el verdadero protagonista observa desde fuera.

1. Se sienta en la silla que representa al protagonista y expone cómo se siente ante lo que ha pasado. Es importante ayudarles a que hablen de ellos (Yo, me, mi, conmigo), para evitar culpabilizar al otro y que se defienda. El actor, ofrece también una posible solución a lo ocurrido.
2. Después, cambia a la otra silla. Se da un tiempo para meterse en el papel del otro, “escuchando” lo que el otro ha dicho (el facilitador de la actividad puede repetir las mismas palabras). Expone cómo se siente al recibirlas y qué le parece esa solución, o si necesita otra.
3. El alumno se aleja de la silla y cuenta como si no formara parte lo que ha visto y escuchado. Se le puede pedir a la clase que diga las soluciones que han pensado para que quede en un win win. Hay que cuidar mucho que no se señale o se juzgue lo que acaba de pasar, para que se genere un espacio seguro donde tomar conciencia y poder mejorar.
4. Se cierra la dinámica preguntando al actor y al protagonista cómo se han sentido y qué se llevan de la actividad.

Temporalización

Este tema está pensado para que se realice en una sola sesión de 45-60 minutos. La propuesta es orientativa y depende del grupo y el tutor que acompañe.

Es preciso tener en cuenta que los roaders van a realizar un trabajo de descubrimiento personal y han de tomarse el tiempo necesario para ello, respondiendo de manera sosegada y reflexiva.

Conclusiones

En este tema, los roaders se llevan el aprendizaje de las distintas maneras que tenemos las personas de aprender y de enfrentarnos al mundo. Esto les puede ayudar a conocerse y también a conocer a los demás y así mejorar sus relaciones y la resolución de conflictos.