



Importante:

Todas las fichas de dinámicas han sido elaboradas por la empresa chilena INNCREA. Su uso debe estar siempre acompañado del “copy left” el cual indica en todo material, de manera inamovible los derechos de autoría de INNCREA.



CURRÍCULUM SIN CORBATA

MI NOMBRE
APODO DE NIÑO O ACTUAL
TIPO MÚSICA FAVORITA
PELÍCULA PREFERIDA
LIBRO QUE ME HA MARCADO
PASATIEMPOS – HOBIES
¿QUE SE HACER MEJOR?
MI PRINCIPAL VIRTUD
MI PRINCIPAL DEFECTO
MENCIONE BREVEMENTE UNA ANÉCDOTA PASADA
COMO ME VEO EN:
5 AÑOS
10 AÑOS

Ficha Recursos Desiguales

OBJETIVO

Permitir una vivencia de planificación y negociación de recursos.

MATERIALES NECESARIOS

- 01 tijera
- 01 regla
- 04 palos para de helado
- 01 tubo de goma - pegamento
- 02 lápices
- 04 sobres grandes
- Hojas de cartulina y papel lustre fantasía
- 02 lápices de colores
- alfileres con cabezas
- papel crepé en color azul
- palos para brochetas

Obs.: Estos materiales serán colocados en 04 sobres y distribuidos para cada grupo, conforme las siguientes indicaciones:

DESCRIPCIÓN

GRUPO 01

01 Tijera, 01 regla, 04 palos de helado, 02 lápices de colores, 02 cuadrados de papel rojo y 02 de papel blanco de 08cm. en cada lado.

GRUPO 02

01Tubo de goma - pegamento y pedazos de papel de 17 cm. X 22 cm. (2 verdes, 2 blancos y 2 amarillos).

GRUPO 03

02 lápices y pedazos de cartulina de 17 cm x 22 cm. (2 verdes, 2 blancos y 2 amarillos) y 4 palos para brochetas.



GRUPO 04

Pedazos de papel de 17 cm x 22 cm (1 de cada color: verde, amarillo, azul, rojo y anaranjado), alfileres y papel crepé azul.

DISPOSICION DEL GRUPO

Cuatro equipos que trabajarán en mesas dispuestas en las cuatro esquinas del salón.

DESARROLLO

El facilitador presenta el cartel de Tareas.

El facilitador presenta el cartel de Reglas Generales.

Entrega de los sobres y cartas con los materiales y comienza a marcar el tiempo.

Mientras los grupos realizan las tareas, el facilitador observa los equipos o escribe las observaciones sobre el proceso del grupo.

TAREAS (presentarlas en cartel visible)

El cliente desea:

1. 01 bandera de 5 cm x 5 cm , en 3 colores
2. 01 remolino comenzando de un cuadrado de 10cm x 10cm
3. 01 caja de cartulina de cualquier tamaño
4. 01 escudo menor que una hoja de papel blanco
5. 01 corriente de 3 eslabones de cualquier color y tamaño
6. 01 barco con colores y dimensiones libres

“¡EL MAR es AZUL!”

REGLAS GENERALES (presentarlas en cartel visible)

- Tiempo: 30 minutos para la ejecución y 05 para exponer los productos
- Cada equipo elige su líder
- Solamente el líder de cada equipo se comunica con los otros líderes
- Los líderes usan el centro del salón, como tablado para la negociación
- Los empleados no pueden salir de sus equipos



COMO TRABAJAR EL JUEGO

Terminado el tiempo, el facilitador pide que cada equipo presente su producción.

Después de la comprobación de las tareas, el facilitador procede a la evaluación de los resultados.

TAREA GRUPAL

1. ¿Cómo las personas de su equipo se sintieron durante el juego? Regístrelos en el MURAL DE DESAHOGOS, los sentimientos y emociones más marcadas. (Recuerda, sólo sentimientos).
2. ¿Cómo fue la organización de su equipo para el trabajo?
3. ¿Cómo resolvieron el problema de los recursos?
4. ¿Cuáles fueron los criterios para la selección/elección del representante? ¿Cómo fue la actuación del líder?
5. ¿Cómo fue la creatividad de su equipo?
6. ¿Cómo trabajó su grupo con relación a?
 - la integración
 - la comunicación
 - la motivación
 - apertura para hablar y oír ideas
 - aprovechamiento de las habilidades individuales
 - disfrute, placer de trabajar
 - nivel de ansiedad
7. ¿Cómo ustedes evaluarían el resultado del trabajo con relación a la calidad de producto. Justificar.
8. ¿Cómo fue el nivel de competencia en su equipo (con relación a otros grupos). Mencione hechos.
9. De las situaciones arriba, ¿cuáles usted identifica en su Facultad que pueden ocurrir naturalmente?



TAREA para casa:

Microempresa “Juguetes de Papel”

Estamos en una microempresa donde los productos que se realizan son *juguetes de papel*.

Esta empresa empezó con un crédito solidario de US\$ 500 dólares, que pidieron los señores miembros de la comunidad “Shun”: César, Ramiro, María, Gladys, Elsa. La Cooperativa San Antonio es quien les entregó el crédito a ser pagado en 15 meses.

Además, todos los miembros de la comunidad “Shun” pusieron cada uno US\$ 30 dólares de sus ahorros.

Tenían un proveedor de útiles, llamado “Papelín”. La primera compra que hicieron a *Papelín* fue una compra de papel brillante y papel crepé, que no le pagaron, sino que quedaron con un crédito o cuenta por pagar de US\$ 100 dólares. El dueño de *Papelín* les dio plazo de 2 meses para pagar esa compra.

La siguiente tarea es hacer una lista de los siguientes 5 rubros de la *Microempresa Juguetes de Papel*:

- 1) Activos Corrientes
- 2) Activos No Corrientes
- 3) Pasivos Corrientes
- 4) Pasivos No Corrientes
- 5) Patrimonio

Relación con el módulo: Vivir un escenario de activos y pasivos, inventarios (de materia prima, de productos terminados). Adicionalmente, vivir la experiencia de trabajo en asociatividad con otras empresas. Ver el potencial de producir más eficientemente si es que existe apoyo de otros. Incluso ver posibilidad de producir mayor volumen juntos con otras empresas.



Ficha Exploración de las características de los equipos triunfadores

Propósitos:

1. Identificar las características de los equipos eficaces.
2. Trabajar en cooperación y creativamente en equipos creados por los propios participantes.

Tamaño del equipo:

10 a 50 participantes forman entre ellos mismos equipos de tres a siete personas.

Recursos necesarios:

1. Veinte o más tarjetas con las características de los equipos triunfadores.
2. Cuatro tarjetas en blanco para cada participante.

Tiempo:

45 minutos

Disposición del lugar

Sillas dispuestas alrededor de mesas rectangulares o redondas.

P a s o s

1. **Inicio.** Comience el juego de inmediato. Diga esto a los participantes: “Quiera comenzar en seguida con una actividad de equipo que nos servirá para conocernos y también nos permitirá explorar las características de los equipos triunfadores.
2. **Escriban las tarjetas.** Entregue a cada participante cuatro tarjetas en blanco. Pida que cada uno escriba una característica de los equipos triunfadores.
3. **Distribuya las tarjetas.** Después de unos tres minutos, reúna las tarjetas de opinión y sume a la pila sus tarjetas preparadas. Barájeelas bien y dele tres a cada participante. Solicite que estudien las características de los equipos y las ordenen de acuerdo con su evaluación personal, de la más a la menos poderosa.
4. **Intercambien las tarjetas.** Disponga el resto de las tarjetas de opinión en una mesa larga en un lado de la sala. Diga a los participantes que pueden descartar algunas tarjetas

y cambiaras por otras mejores. Los participantes deben trabajar en silencio; no deben hablarse durante esta fase del juego. Al final del intercambio, cada participante debe tener tres tarjetas que pueden o no incluirlas del conjunto original.

5. Trueque de tarjetas. Instruya a los participantes para que intercambien sus tarjetas de modo que reflejen mejor sus opiniones sobre las características de los equipos triunfadores. En esta fase, pueden intercambiar las tarjetas con cualquier otro participante; cada cual debe intercambiar por lo menos una tarjeta.

6. Forme equipos. Pida a los participantes que comparen sus tarjetas con los demás y que formen equipos con las personas que tienen tarjetas parecidas. Cada equipo debe tener al menos tres y no más de siete integrantes y debe reducir a tres sus tarjetas, descartando las demás. Las tres tarjetas que conserve deben contar con la aprobación de todos.

7. Preparen carteles. Pídale a cada equipo que prepare un cartel ilustrado que refleje sus tres tarjetas finales. El cartel no debe incluir texto.

8. Presente carteles. Después de cinco minutos, elija un equipo al azar y pídale que pase al frente del salón.. el equipo despliega en silencio su cartel y los miembros de los otros equipos adivinan en voz alta las características de los triunfadores retratadas ahí. Después de 15 segundos, los dueños del cartel leen las características anotadas en sus tres tarjetas elegidas. Los otros equipos hacen por turno sus presentaciones, con el mismo procedimiento.

Preguntas y respuestas

Para obtener el máximo de los resultados de aprendizaje de esta actividad, realice una breve sesión de análisis.

Estas son algunas de las preguntas sugeridas:

- ¿Qué temas comunes surgen de los carteles?
- Tome tres características como puntos de referencia de la eficacia de su equipo.
¿Cómo lo calificaría en estas características?
- ¿Qué característica es la más poderosa para mejorar su eficacia?
- ¿Sobre qué característica tienen los equipos menor control?

- ¿Cambian con las situaciones las características de la eficacia de los equipos? Si así es, ¿de qué manera?

Variantes

1. Use tarjetas preparadas con las características de los equipos en lugar de pedirle a los participantes que escriban las suyas.
2. Pídale a los participantes que compongan u estribillo que incorpore sus tres elecciones finales y que lo canten en lugar de preparar y presentar carteles.
3. Solicite a los participantes que preparen y presenten un escenario que incorpore sus tres elecciones finales.

Lista ET

1. Ambiente informal
2. Apoyo de la dirección
3. Aptitudes para el trato personal efectivo
4. Autoevaluaciones periódicas
5. Buenas relaciones con las partes interesadas
6. Competencia en los integrantes
7. Compromiso para lograr la meta
8. Decisiones por consenso
9. Diversidad de participantes
10. Enfoque en el logro de resultados
11. Facultamiento o delegación de la autoridad
12. Funciones específicas
13. Liderazgo compartido
14. Normas elevadas de excelencia
15. Receptividad a las ideas nuevas
16. Reconocimiento de los logros de los integrantes
17. Recursos suficientes
18. Tamaño reducido
19. Un plan para alcanzar la meta
20. Una meta bien definida



Relación con el módulo: Vivir una experiencia de cooperación entre una organización creada por los propios participantes, donde existirá quién lidere, quienes sean los participantes más operativos, quienes. La variabilidad que existe en un grupo de trabajo y cómo definir las tareas potencialidades de cada participante. La necesidad de establecer relaciones armónicas en un sistema donde siempre existirán capacidades desiguales, y dónde la colaboración y entrega suma positivamente.



Ficha Cruzando el Río Amazonas

Objetivo

Vivenciar una experiencia de trabajo en equipo.

Participantes

Se elige un grupo de 12 voluntarios, y el resto del grupo participa como observador.

Tiempo

Veinte minutos.

Elementos

Cartones, cinta engomada y antifaces.

Ambito

Una sala cómoda sin mesas, con un espacio amplio al centro y sillas a los costados.

Paso 1: Construyendo el río Amazonas

La construcción del río Amazonas tiene que ser proporcional al número de voluntarios para la expedición: mientras más voluntarios exista se necesita más espacio.

En la sala despejada se dibuja el río de la siguiente manera: Los extremos del salón serán las orillas del río, y las sillas se acomodan a ambos lados del salón pegadas a la pared; todo el espacio libre representa agua. Las orillas del río se dibujan en el piso con una cinta engomada en ambos extremos a unos 80 cm. de la pared. En el centro del salón se dibuja una isla representada por un cuadrado de 40 cm. X 40 cm. dibujado en el piso con cinta engomada. La distancia necesaria entre la orilla y la isla se mide en pasos largos y corresponde a la mitad de voluntarios existentes. Se construyen con cartón unos rectángulos de 17 cm. X 33 cm. que son los maderos para cruzar el río. El número de maderos entregados corresponde a la mitad de voluntarios propuestos. Además, se tiene confeccionado un antifaz por voluntario que permita cegarlos en algún momento del proceso.

Paso 2: Iniciando la expedición

Se le pide a los voluntarios para "cruzar el Amazonas" que se pongan tras la línea de salida en una orilla apoyados en la pared. Al resto de los participantes se les solicita sentarse en



las sillas a los costados sacar lápiz y se les entrega la "pauta de observación". Se les dice que no son espectadores, sino "observadores" en el desarrollo de la dinámica.

Se presenta la experiencia:

"Ustedes son nuestro equipo expedicionario para cruzar el temible río Amazonas. La misión que tienen es cruzar el río todos. El río Amazonas se encuentra lleno de pirañas carnívoras y salvajes, cualquiera que caiga o pise el río es devorado rápidamente. Además, existe un mosquito que al picar los puede dejar ciegos (antifaces) o mudos (cinta engomada en la boca)."

"Para cruzar tienen que ir tomados de las manos en una fila, pueden pasar por la isla del centro del río y sólo contarán con estos maderos (se le entregan los cartones). Sin embargo, la corriente es tan fuerte que cualquier madero que se encuentre sólo en el río la corriente lo arrastra río abajo y se perderá".

Paso 3: Cruzando el río Amazonas

El facilitador da 3 minutos a los participantes para ponerse de acuerdo en la estrategia y al terminar el tiempo el equipo tiene derecho a hacer dos preguntas. Luego se inicia el juego y el facilitador trata de quitar los maderos al equipo cuando estos no los tienen seguros. Cuida que ellos permanezcan en todo momento tomados de la mano, y pisando dentro de los cartones.

Cuando han avanzado un trecho, con el objetivo dificultar la tarea grupal, el facilitador deja mudos con la cinta engomada a algunos y ciegos a otros con los antifaces. Cuida además que los observadores estén en silencio durante el proceso.

Generalmente, el grupo no logra cruzar el río con el número de cartones y las dificultades provocadas. Pasado un tiempo prudente se les permite hacer un segundo intento, volviendo a la orilla de salida, estando todos sanos nuevamente y entregándoles nuevos materiales.

Finalmente, el grupo puede descubrir alguna manera de cruzar; pasados tres intentos el facilitador termina el juego y pasa al comentario.

Paso 4: Comentando la experiencia

Primero, solicita a los observadores que opinen y los voluntarios permanecen en silencio.

Pregunta qué observaron ellos con relación a los siguientes puntos:



- Liderazgo, estilos.
- Comunicación.
- Búsqueda de nuevas Estrategias
- Colaboración.
- Cómo se enfrentaron las amenazas.
- Optimización de los recursos.
- Trabajo en equipo.

En segundo lugar, solicita comentarios a los voluntarios sobre su vivencia de la experiencia. Se les pide que primero relaten sus emociones y sentimientos sobre lo ocurrido y luego analicen el temario propuesto.

En tercer lugar se les pregunta a los participantes en general con qué se quedan de la experiencia.

CRUZANDO EL RÍO AMAZONAS: PAUTA DEL OBSERVADOR

Tú participas de esta expedición como observador, no eres un espectador, sino un OBSERVADOR ACTIVO. Tu rol es observar al “Equipo Explorador” en silencio y apuntar tus impresiones basadas en agudas observaciones de:

COMUNICACIÓN ¿Cómo el grupo se pone de acuerdo? ¿se escuchan? ¿respetan las ideas diferentes?

LIDERAZGO ¿Eligieron un líder? ¿Cómo? ¿Cuáles son los distintos roles en el ejercicio del liderazgo?

TRABAJO EN EQUIPO ¿Cómo fue la organización del equipo?

CUMPLIMIENTO DE LAS REGLAS ¿El equipo cumple con las reglas del juego?

ACTITUD ANTE LAS AMENAZAS ¿Cuál es su actitud ante las amenazas? ¿activa o pasiva?

USO DE ESTRATEGIAS ¿Cuáles son las estrategias creadas por el equipo? ¿las adecuan de acuerdo al proceso?

RECURSOS ¿Usaron en forma eficiente los recursos?, ¿Cómo fue el uso del recurso preguntas?

ESTADO DE ÁNIMO ¿Cómo percibes el estado de ánimo del equipo en las diferentes fases de la expedición?

CREATIVIDAD ¿Cómo fue la creatividad de su equipo?

EVALUACIÓN ¿Cómo evalúa el resultado del trabajo del equipo?



Relación con el módulo: Los cambiantes escenarios de negocios generan nuevos desafíos (no poder ver, no poder hablar, perder un madero). El trabajo en equipo y la asociatividad empresarial que nace de trabajar en un proyecto compartido de beneficio común aparece como la solución. Aprender a enfrentar las amenazas, y ver más allá y aprovechar las oportunidades; creando con creatividad: proyectos innovadores en equipos que tienen metas comunes y que buscan potenciar su competitividad global y particular.

Ficha La Línea de Vida

Objetivo

La línea de la vida es un ejercicio que permite a las y los participantes organizar diversos momentos vivenciados en su historia de vida, y apoyar procesos de visualización de proyectos de vida, ya sea personal y/o profesional.

Instrucciones

Escoja los siete momentos más importantes y significativos de su vida hasta el día de hoy. Tienen que ser momentos muy importantes que de alguna manera hayan marcado quién es usted en el presente. Sin duda usted encontrará que siete imágenes son muy pocas; sin embargo, la/o invito a elegir las más relevantes y significativas.

Organice libremente en 8 hojas con una hoja de presentación y con 7 hojas que contengan los momentos o sucesos de la siguiente manera:

1. En una primera hoja ponga su nombre, edad y actividad, número de hijos, hermanos, etc.
2. En las siguientes 7 hojas ubique una imagen por hoja que represente para usted cada uno de los 7 momentos vivenciados.
3. En forma libre elija las imágenes. Pueden ser fotografías propias reales de usted, imágenes dibujadas, imágenes de la prensa, o imágenes provistas por el facilitador.
4. Es importante que las 7 hojas sólo contengan imágenes sin ningún tipo de escritura explicativa.
5. Guarde su Línea de la Vida en la carpeta de clases y tráigalo al aula.
6. Por favor no prepare ninguna presentación previa simplemente venga abierto a la experiencia de exponer y escuchar.



Experiencia adaptada de Sandra Korman. Psicóloga. Coordinadora de Enseñanza de Emprendimiento. PUC-Rio. Brasil

Relación con el módulo: Esta dinámica intenta construir un breve resumen del Proyecto de Vida del participante, reconociendo sus propias fortalezas y oportunidades. Permite elaborar la visión de futuro a corto, mediano, y largo plazo. Permite así mismo el reconocimiento de sus aptitudes y conductas hacia el emprendimiento por medio de la aplicación de la técnica de autorreflexión.

Adicionalmente le permite al participante internalizar su capacidad para hablar en público, expresar sus ideas en forma ordenada y coherente. Luego de la presentación de la línea de vida, el participante automáticamente se da cuenta de su capacidad de hablar en público sin necesidad de leer. Se da cuenta de su capacidad para presentar y defender sus ideas y experiencias en público, como podría hacerlo con cualquier presentación laboral.



Ficha La Casa de Moda

Objetivo

Vivenciar las fases de un proceso creativo a través del diseño de un producto en grupos de trabajo.

Tiempo

45 minutos

Tamaño del grupo

Un grupo grande dividido en grupos de 5 a 7 personas

Desarrollo

1. Se divide al grupo en 4 grupos de 5 u 7 participantes.
2. Se les indica que vivirán un proceso creativo y que durante el proceso se irán indicando las diferentes fases del proceso creativo para analizarlas al finalizar la experiencia en un plenario.
3. Ahora ellos representan 4 CASAS DE MODA INTERNACIONAL, y su labor es diseñar un producto que revolucione el mercado, un hito en la moda, que irá más allá de los cambios sociales y culturales, nueva era, globalización...etc.
4. Plantearemos una situación que tiene una lógica distinta:
Su meta será diseñar un "CALZONCILLO QUE INCORPORE LAS CARACTERISTICAS FEMENINAS DEL HOMBRE".
5. PENSAMIENTO DIVERGENTE: Lógica distinta implica manera diferente de resolverla - empezaremos a leer al revés, hombre, femenino se subraya.
 - Asociación libre a través de un mapa mental: HOMBRE - FEMENINO
 - Brainstorming al revés: ¿Qué es lo peor que podría tener un calzoncillo que busque incorporar estas características femeninas?



6. FLUIDEZ: Creación Colectiva en 5 MINUTOS, Hoja en blanco una por persona, la rotan. Producir la mayor cantidad de ideas posibles sobre cómo debería ser el producto. Agregar música. Contar producción de ideas.

7. CONVERGENCIA: ELEGIR MEJORES IDEAS

8. Crear un spot publicitario QUE DURE 30 SEGUNDOS, en 7 minutos.

Comentando la Experiencia

Revisar los pasos del Ciclo vivencial. Se puede hacer énfasis en el número de técnicas creativas utilizadas.

Relación con el módulo: Con esta dinámica el participante logra vivir un proceso de marketing completo (5 C's y 4 P's).

Así mismo pierde el medio a su creatividad e innovación en el proceso de establecer una estrategia de promoción de un nuevo producto.

Ficha Cuadrado de la Colaboración

Objetivos

- Analizar ciertos aspectos de la cooperación en un problema grupal.
- Sensibilizar a los miembros sobre su propio comportamiento, que puede contribuir o obstruir la solución de un problema grupal.

Tamaño del Grupo

Cualquier número, teniendo seis participantes para cada grupo. Habrá siempre cinco participantes y un observador.

Tiempo

No es posible determinar el tiempo durante el ejercicio, aproximadamente 15 minutos y 15 minutos o más para la discusión (según la necesidad).

Material Usado

- Mesas para cinco personas
- Instrucciones para el grupo y para el observador.
- Un conjunto de 5 sobres con cartones para cada grupo de 5 miembros.

Ambiente

Las mesas deben distanciarse unas de las otras, para evitar que los grupos observen los trabajos de los otros.

Proceso

El facilitador empieza discutiendo el significado de la cooperación, pudiendo tomar las sugerencias del grupo sobre lo que es esencial en una cooperación grupal eficaz. Las contribuciones grupales pueden escribirse en el rotafolios, y el facilitador intentará llevar al grupo a un ejercicio práctico de cooperación que es lo siguiente:

1. Todos los miembros deben entender el problema total
2. Cada miembro debe entender cómo él podrá contribuir en la solución del problema.
3. Cada miembro estará atento al potencial de las contribuciones de los otros individuos.

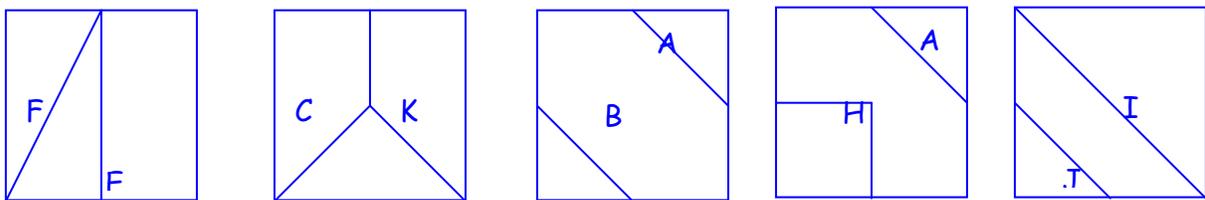
4. Hay necesidad de reconocer el problema de los otros participantes, para ayudar a resolverlos.

Instrucciones

- Terminado la discusión preliminar, el facilitador escogerá a un observador para cada grupo y le dará una copia de las instrucciones. Se distribuyen los sobres con los cartones para la formación de los cuadrados iguales. En el momento indicado, todos abrirán los sobres.
- El facilitador distribuye una copia de las instrucciones para cada grupo.
- El facilitador, lee las instrucciones y se aclaran dudas, después de ello empezará el ejercicio.
- Terminado el ejercicio, los observadores harán su informe y se procederá, a un debate y las declaraciones del grupo de acción.

¿Cómo se prepara el conjunto de cartones de cuadrados rotos?

Cada conjunto consiste en cinco sobres con fracciones de cartones que estarán cortados en tamaños diferentes. Una vez arreglados, ellos forman cinco cuadrados de tamaños iguales. Cada grupo recibirá un conjunto. Prepárese un conjunto, cortando cinco cartones y formando cinco cuadrados iguales, en fracciones. Para facilitar la identificación de las fracciones, ellas tendrán letras como sigue:



Los cinco sobres serán marcadas con los números 1, 2, 3, 4 y 5. La distribución de las fracciones de cartones en los cinco sobres será como sigue:

- | | |
|---------|------------------------|
| Sobre 1 | :fragmentos I,H,E |
| Sobre 2 | :fragmentos A, A, A, C |
| Sobre 3 | :fragmentos A, J |
| Sobre 4 | :fragmentos D, F |
| Sobre 5 | :fragmentos G, B, F, K |

En el final del ejercicio a cada sobre deberán regresar las fracciones correspondientes.

Instrucciones para el Grupo:

En este paquete hay cinco sobres. En cada uno hay fracciones de cartones con los cuales se pueden formar cinco cuadrados iguales. Cuando el facilitador lo indique, se empieza la tarea, que sólo será cumplida cuando cada uno tenga un cuadrado de tamaño igual.

Mientras se realiza el ejercicio, se debe observar las normas siguientes:

1. Nadie puede comunicarse, ni por palabras, ni por gestos.
 2. Nadie puede pedir nada a otra persona.
 3. Sólo será permitido dar o ceder fracciones de cartones para los otros miembros del grupo.
- ¿Alguna pregunta? Pueden empezar el ejercicio.

Instrucciones para los Observadores:

Su tarea será de observar y juzgar. Observe si todos los miembros del grupo cumplen las reglas del ejercicio.

1. No pueden comunicarse, ni por palabras ni por gestos.
2. Los miembros pueden dar fracciones de cartones para los miembros, pero no pueden quitárselas a otros.
3. Los miembros participantes no pueden poner simplemente las fracciones de cartones al medio de la mesa, sino que deben darlas directamente a una determinada persona.
4. Es permitido a un miembro del grupo desarmar todo su conjunto ya constituido para ayudar a los compañeros del grupo.

Como observador, observe más lo siguiente:

1. ¿Quién intenta dar sus fracciones a los otros?
2. ¿Hay alguien del grupo que consiguió formar su cuadrado y se marginó del resto del grupo?
3. ¿Alguien del grupo busca tenazmente formar su cuadrado, pero no cede nada a sus compañeros?
4. ¿Cuántos del grupo están realmente empeñados en formar un cuadrado?
5. Observe igualmente ¿cuáles miembros del grupo, que quedan ansiosos o frustrados por no conseguir formar el cuadrado?



6. ¿Hubo algún momento crítico en el cuál los miembros del grupo empezaron realmente a cooperar?
7. ¿Alguien intentó violar las reglas del juego?

Relación con el módulo: Esta dinámica sirve para analizar ciertos aspectos de la cooperación en un problema grupal. Sirve así mismo para sensibilizar a los miembros sobre su propio comportamiento, que puede contribuir u obstruir la solución de un problema grupal. Los miembros discuten, lideran, opinan, siguen consejos, ordenan, y se provoca un mini-laboratorio de trabajo en equipo que transparenta las diferentes personalidades, y deja de moraleja al mismo participante que actuó positiva o negativamente: una lección de su comportamiento respecto al trabajo en equipo.

Ficha Vara de Papel

1. Hay que hacer una vara de papel de diario de unos varios metros, dos o tres, o más depende de la cantidad de gente, el papel se dobla de tal manera que quede como un coligue o una vara de bambú.
2. Se ponen varias personas por ambos lados de la vara, las que tu quieras, supongamos que son diez, se ponen cinco por cada lado e intercalados y entre todos sostienen la vara poniendo un dedo cada uno, (dedo índice) quedarían cinco dedos por lado y ninguno enfrente de otro.
3. La vara se pone a la altura de los ojos de todos, en forma horizontal y derecha y la idea es que la bajen lo más que puedan de modo sincronizado, es decir, "parejita".
4. Pero esto tiene una regla, resulta que siempre tiene que estar el dedo en contacto con el papel, si alguno siente que su dedo no está en contacto (o sea se separa del papel) tiene que acercarlo nuevamente hasta que lo vuelva a tocar, y así para todos.

Bueno, lo curioso del juego es que la vara en vez cumplir con su objetivo inicial de llegar al suelo, sube cada vez más, porque alguien al sentir que no está en contacto con el papel sube su dedo y desequilibra la vara y así los demás suben su dedo, por eso esta se va cada vez más arriba. Entre más personas haya, mas imposible de cumplirse se pone el objetivo.

¿Qué es lo que hay que priorizar entonces? ¿sacar a incluir más gente, dejar a unos pocos pero que se cumpla el objetivo, o acaso dejar a los que están y alejarse del objetivo? y como estas se pueden buscar muchas otras preguntas ...

Relación con el módulo: La moraleja que deja esta experiencia es muy importante. Deja al participante la satisfacción o "Alegría que proviene solo del esfuerzo". Se da mucha importancia a la perseverancia de un trabajo de equipo unido y motivado a conseguir la meta sin desfallecer en el camino, que muchas veces puede resultar largo y aburrido.

Ficha Naipe de la Planificación

La Planificación tiene una serie de pasos, que al igual que un juego de naipes, se pueden ordenar en una secuencia lógica para que el proceso de planificación sea exitoso.

Te invitamos a discutir los pasos de la planificación con tus amigas(os), tu organización o miniempresa. Para hacerlo en forma adecuada no se trata de memorizar la lista de pasos; sino que te invitamos a "crear un naipe". En cada carta escribe un paso. Luego invita a tu grupo a que trate de ordenarlos **conversando** sobre el orden que ellas consideren adecuado.

Finalmente pueden chequear los pasos con esta pauta y evalúan sus resultados de aprendizaje.

Luego pueden aplicar los **pasos de la planificación** en la elaboración de un plan de trabajo concreto.

1. Realizar un diagnóstico de necesidades
2. Formular los objetivos
3. Definir las metas
4. Analizar los recursos que se tienen
5. Plantearse actividades
6. Nombrar responsables
7. Distribuir el tiempo
8. Ejecutar las actividades
9. Evaluación

Relación con el módulo: La razón de implementar esta dinámica dentro del grupo de participantes es la de que logren esquematizar su camino. Es difícil caminar sin una estructura, y sin saber qué es más importante hacer primero. Con la dinámica del Naipe de la Planificación, los participantes pueden concentrar sus esfuerzos sobre una estructura clara de acción.

Ficha Venta de Caramelos

Objetivo:

- Perder el miedo a la venta.
- Internalizar la importancia de no vender por debajo del costo de producción.
- Entender la necesidad de una buena campaña.
- Entender la necesidad de una buena estrategia de ventas.

Actividades:

- 1) Llevar al aula una funda de caramelos.
- 2) Dividir al aula en tres grupos de participantes: 2 grupos de compradores y 1 grupo de vendedores.
- 3) Entregar a los grupos de vendedores la funda de caramelos.
- 4) TAREAS PARA LOS VENDEDORES:
 - a. Establecer el costo del caramelo.
 - b. Establecer la ganancia del caramelo.
 - c. Establecer el precio del caramelo (precio mínimo y máximo).
 - d. Definir el nombre de la empresa.
 - e. Definir el slogan y logotipo.
 - f. Definir la estrategia de ventas (promociones, paquetes, etc).

TAREAS PARA LOS COMPRADORES:

- a. Establecer estrategia de compra: precio máximo y precio mínimo.

Importante: Gana el grupo que más caramelos compra y menos dinero gasta.

Conclusiones:

- 1) Qué equipo compró más?
- 2) Hubo ganancia para los vendedores? Cuánta? Vendieron por arriba de costos?
- 3) Si vendieron por debajo del costo: sacar lecciones aprendidas.
- 4) Sirvieron las estrategias de compra?
- 5) Sirvieron las estrategias de venta?



Relación con el módulo: Los participantes tienen la oportunidad de vivenciar herramientas competentes con el proceso de ventas, que le ayudarán a entender qué es un proceso de ventas, a desarrollar habilidades y técnicas para vender, y a saber controlar un servicio de venta de tal manera de generar indicadores de éxito para poder evaluar las ventas de su empresa.