

HABILIDADES DE AUTOAFIRMACIÓN



TÍTULOS
CHALET, AGENCIA DE VIAJES

AUDIOVISUAL
<http://hyperurl.co/c1f4bn>



VARIABLES QUE SE PUEDEN TRABAJAR
Habilidades de autoafirmación, habilidades de interacción, empatía

ÁREA CURRICULAR
Lengua Castellana y Literatura. Valores sociales y cívicos

EDAD RECOMENDADA
De 10 a 12 años

REFERENTE TEÓRICO Y RAZÓN DE SER: En estos dos anuncios se presentan dos situaciones muy disparatadas. En el primero, el protagonista está viendo una casa con un agente inmobiliario con objeto de comprarlo y cuando le comenta el dinero del que dispone para esta adquisición, el vendedor se queda desconcertado. En el segundo, el mismo personaje quiere comprar un paquete turístico para realizar un viaje y el vendedor de la tienda no le comprende bien.

PREGUNTAS PARA EL ALUMNADO

- ¿Qué os sugiere el anuncio del chalet?
- ¿Qué impresión os causa el protagonista?
- ¿Cómo se desenvuelve el protagonista con el vendedor de casas?
- ¿Cómo le habla?; ¿cómo le explica sus necesidades?; ¿tiene buenos argumentos?
- ¿Cómo se comporta?; ¿es amable?; ¿por qué?; ¿es educado?; ¿por qué?
- ¿Parece una persona formal?
- ¿Mantiene la misma actitud a lo largo de la conversación?

Si nos ponemos en el lugar del vendedor, ¿Cómo nos sentiríamos si fuésemos él?

La actitud del vendedor con el protagonista va cambiando a lo largo del anuncio; ¿en qué momentos?; ¿qué le ocurre?

Entre los sentimientos que tiene el vendedor, ¿cuál rescatarías?

Desconcierto - ¿en qué consiste este sentimiento?, si lo tiene ¿cuándo? y ¿cómo la expresa?

Enfado - ¿en qué consiste este sentimiento?, si lo tiene ¿cuándo? y ¿cómo la expresa?

Satisfacción- ¿en qué consiste este sentimiento?, si lo tiene ¿cuándo? y ¿cómo la expresa?

Expectación - ¿en qué consiste este sentimiento?, si lo tiene ¿cuándo? y ¿cómo la expresa?

- ¿Qué os sugiere el anuncio de la agencia de viajes?
- ¿Qué impresión os causa el protagonista?
- ¿Cómo se desenvuelve el protagonista con el vendedor de la agencia de viajes?
- ¿Cómo le habla? ¿Cómo le explica sus necesidades? ¿Tiene buenos argumentos?
- ¿Cómo se comporta?, ¿es amable?, ¿por qué?, ¿es educado?, ¿por qué?
- ¿Parece una persona formal?
- ¿Mantiene la misma actitud a lo largo de la conversación?

Si nos ponemos en el lugar del vendedor de la agencia de viajes, ¿Cómo nos sentiríamos si fuésemos él?

La actitud del vendedor con el protagonista va cambiando a lo largo del anuncio.
¿En qué momentos?, ¿qué le ocurre?

Entre los sentimientos que tiene el vendedor, ¿cuál rescatarías?

Desconcierto - ¿en qué consiste este sentimiento?, si lo tiene ¿cuándo? y ¿cómo la expresa?

Enfado - ¿en qué consiste este sentimiento?, si lo tiene ¿cuándo? y ¿cómo la expresa?

Satisfacción- ¿en qué consiste este sentimiento?, si lo tiene ¿cuándo? y ¿cómo la expresa?

Expectación - ¿en qué consiste este sentimiento?, si lo tiene ¿cuándo? y ¿cómo la expresa?

Los dos anuncios tienen algo en común. El prota-

gonista quiere comprar algo con poco dinero; pero más allá de esto que puede ser cómico, lo importante es la actitud del comprador.

- ¿Es una actitud positiva?, ¿por qué?
- ¿Es una actitud negativa?, ¿por qué?
- ¿Es un hombre seguro de sí mismo?, ¿por qué?
- ¿Es un hombre con esperanza?, ¿por qué?
- ¿Es un hombre con ilusión?, ¿por qué?

Pretender comprar una casa basándose en la fantasía de que te va a tocar un premio de la ONCE es absurdo. Pero podemos trasladar este hecho a situaciones más próximas. ¿Cuáles?

Más allá de la comedia absurda, la manera de hacer del protagonista es muy importante. Imaginaos las mismas historias pero con un protagonista de las siguientes características: Inseguro, callado, tímido, con poca confianza en sí mismo.

Con esta nueva actitud, ¿Cómo hubieran reaccionado los dos vendedores?, ¿por qué?

Nuestra manera de hablar y de comportarnos, ¿influye en la imagen que la gente tiene de nosotros?, ¿en qué manera?

Uno puede tener buenos argumentos pero si los defiende de manera:

Agresiva - ¿Qué ocurre?, ¿qué consecuencias tiene?, ¿por qué?

Temerosa e insegura - ¿Qué ocurre?, ¿qué consecuencias tiene?, ¿por qué?

Firme y positiva - ¿Qué ocurre?, ¿qué consecuencias tiene?, ¿por qué?

- ¿Por qué nos da miedo expresar nuestras opiniones?
- ¿Qué podemos hacer para tener más firmeza a la hora de expresar nuestras opiniones?