



TÍTULO
PIENSA Y ACTÚA: EL CAMBIO ESTÁ EN TUS MANOS

AUDIOVISUAL
<http://smarturl.it/l8uwwho>



VARIABLES QUE SE PUEDEN TRABAJAR
Toma de decisiones, Habilidades de comunicación y Escucha Activa.

ÁREA CURRICULAR
Valores Éticos

CONTEXTO ESCOLAR
Acción social y Trabajo por proyectos.

EDAD RECOMENDADA
De 14-16 años

SINOPSIS
Pretende hacer protagonistas a los jóvenes del desarrollo social y económico de su tiempo, invitándoles a proponer vías de actuación para poner en marcha iniciativas emprendedoras que solucionen los problemas sociales y económicos de su entorno.

REFERENTE TEÓRICO: La población menor de 25 años ha sido una de las más afectadas por el desempleo, producto de un sistema educativo que necesita transformarse para cubrir las necesidades actuales del mercado de trabajo. Un porcentaje significativo de la juventud española se ha visto envuelta en una dinámica de desempleo y sobre cualificación. La trascendencia de estos datos nos hace fijar nuestros esfuerzos en trabajar por mejorar la empleabilidad juvenil. Por ello, después de un profundo análisis de los cambios socioeconómicos españoles, hemos apostado por desarrollar proyectos de fomento del autoempleo desde el emprendimiento social.

La competencia que más valoran las empresas en los procesos de selección de personas es la honestidad y compromiso ético, capacidad de aprendizaje y adaptación al cambio, trabajo en equipo.¹ Estas habilidades y competencias son las habituales en los perfiles de los emprendedores sociales, definidos como personas que tienen como objetivo crear valor social; capaces de captar necesidades sociales; aversión al riesgo por debajo de la media etc.

El conocimiento de situaciones de necesidad de las

personas es imprescindible para la educación de nuestra sociedad. Si los jóvenes adquieren la capacidad de ponerse en el lugar del otro, de hacerse cargo de los problemas, de experimentar las consecuencias de la pobreza, la soledad o la indigencia, estarán mejor preparados para contribuir en los procesos de mejora y solución de esas situaciones: de proponer el desarrollo de proyectos innovadores.

RAZÓN DE SER: La juventud es la época de la vida en la que los deseos de realizar cambios se ponen más de manifiesto. Es el momento de los ideales y los sueños; de contar, en definitiva, con todos los elementos necesarios para ser auténticos impulsores de cambios. Así pues, es lógico en cierta forma vincular emprendimiento e innovación con juventud y facilitar espíritu emprendedor entre las personas jóvenes.

DESARROLLO

1ª Fase

En primer lugar debemos **detectar un problema** que requiera un cambio al que nosotros podemos contribuir. (Duración 10 min).

Para ello vamos a reflexionar y observar a nuestro alrededor, en familia, amigos, vecinos que necesidades detectamos y cómo podemos ayudarles.

En esta fase el objetivo del profesor es ayudar a los alumnos a **reflexionar y observar**. Un conocimiento profundo de los problemas será decisivo para poner en marcha un nuevo proyecto.

2ª Fase: Dinámica (Duración 15 min)

Escribir en un folio un problema detectado en nuestra comunidad.

Debajo del problema escribir (en una tabla y separado) lo que sabemos acerca del problema y lo que desconocemos.

Cuando cada grupo termine de rellenar lo conocido y desconocido, que peguen su tabla en la pared y ob-

serven lo que el resto de grupos han realizado completando aquello que conozcan o desconozcan. Así contribuyen entre todos a realizar una formulación del problema más profunda y extensa.

Finalmente el profesor abre un debate común sobre los problemas y aquello a lo que no se ha sabido dar respuesta. *¿De qué manera ayuda esta información a planificar un cambio social?*

Comprender la causa y origen de nuestro problema es fundamental para elaborar nuestro proyecto de cambio social. Para ello hay que plantearse: *¿por qué ocurre este problema? y cual es la consecuencia, es decir ¿a qué conduce?*

Que cada grupo escriba en un folio las causas y efectos del problema detectado preguntando el por qué cinco veces para cada causa y efecto. Una vez realizado el ejercicio ponerlo en la pared debajo de la definición del problema.

Toda la clase analiza las similitudes y diferencias de las causas y efectos de los problemas detectados. *¿Porqué es crucial comprender las causas principales de los problemas que queremos resolver?*

Definir el problema (10 min)

1. *¿A quién afecta este problema? ¿Quién está implicado?*
2. *Edad de los afectados por el problema.*
3. *¿Dónde ocurre el problema? ¿Localmente? ¿Globalmente?*
4. *¿Qué sistemas están involucrados (ej: sanidad, educación etc..)?*
5. *¿Que hipótesis y creencias contribuyen a este problema?*
6. *¿Cómo influye el problema en nuestra comunidad?*

Es importante la voluntad y el compromiso de querer cambiar la situación detectada. Decisión firme de contribuir a su erradicación (10 min).

¿Qué entendemos por voluntad y compromiso? ¿cómo fomentamos la voluntad? ¿cuales son nuestras principales barreras a la hora de hacer lo que nos proponemos? ¿qué nos ayuda a realizar nuestros propósitos?

La voluntad es la capacidad del ser humano de auto-determinación, de llevar a cabo aquello que la inteligencia le presenta como un bien. Una primera premisa para profundizar y comprender el funcionamiento de la voluntad es ponerla en relación con el bien. La voluntad busca el bien, está relacionada con el bien y no se entiende sin él, pues entonces no existiría.

La voluntad necesita también ser educada, formada, orientada porque no nace ya hecha, sino que se irá desarrollando y creciendo, haciéndose fuerte a base de entrenamiento en acciones concretas.

Una voluntad sana nos lleva a tener firmeza en los propósitos, solidez en los objetivos y ánimo frente a las dificultades. Estos son los síntomas por los que detectamos una voluntad bien formada.

La intención no basta, como tampoco el saber lo que debemos hacer. La voluntad se manifiesta en la acción.

¿Te has parado a pensar alguna vez si tienes una escala de prioridades? Es muy recomendable hacer una lista de ellas en orden de relevancia, es decir, en los primeros lugares aquello que consideras más importante o que necesita tu atención inmediata. Esta lista te ayudará a cumplir metas, te permitirá empezar y terminar a tiempo algún trabajo o tarea pendiente. Organizar tus prioridades va a enfocarte en aquello sólido que necesita ser cumplido para poder crecer como ser social y como individuo.

Fomentamos la voluntad desarrollando las virtudes de la fortaleza y de la sobriedad. Fortaleza ante las pequeñas caídas. Ante las frustraciones del juego. Ante las comidas no apetecibles.

Nuestras principales barreras en la ejecución de una idea u objetivo es la falta de planificación. No saber qué necesito para llevar a cabo la idea y no saber por dónde empezar.

3º Fase: Dinámica (10 min)

- "Cada participante cuenta con una hoja de papel y lápiz. *¿Cuáles son tus necesidades básicas sin las cuales piensas que no podrías vivir o realizarte como persona?*"
- Para contestar a esta pregunta puede ser de gran utilidad repasar tus actividades desde que te levantas hasta que te acuestas, anotando en una lista que cosas empleas, de qué tipo de servicios precisas, qué personas te son necesarias, etc...
- Luego coloca en una columna las cosas materiales que necesita para su existencia y en otra, las necesidades de otro orden que crees imprescindibles. Una vez hecho esto coloca las necesidades por orden de mayor a menor importancia.
- Imaginemos que se inicia en nuestra ciudad la alarma generalizada porque va a efectuar un bombardeo. Cada uno de los integrantes del grupo puede llevarse al refugio 12 cosas. Han de elegir bien ya que éstas han de serles imprescindibles para una futura vida en la que pueden faltar muchos elementos para el desarrollo humano. Cada uno prepara su lista en particular.
- Una vez realizada la selección, señalar que por la gran cantidad de personas que se espera en el refugio, deben prescindir de 4 cosas o personas apuntadas en su lista anterior. Se puede comentar la elección con los compañeros.
- Cuando sólo se tienen 8 cosas, se añade el aviso de que sólo pueden entrar con 4 elementos de su lista ya que se ha reducido el refugio a causa de fallos en la seguridad del mismo. Hacen la nueva elección y se comenta con los vecinos. Al terminar este punto, tras 35 minutos, se puede dar al grupo un pequeño descanso.
- En grupos de cuatro se comentan las siguientes preguntas:

- *¿Cómo te has sentido al reducirse tus posibilidades de vida o de desarrollo humano?*
- *¿Qué repercusiones tendría en tu existencia este recortar proyectos de vida o incluso la misma posibilidad de vivir?*
- Después de diez minutos se realiza un pleno con participación de todos para sacar unas conclusiones.
- Pensar en las NECESIDADES BÁSICAS a las que tienen que renunciar muchas de las personas que vienen a vivir a nuestro país por necesidades económicas."

PROPUESTA DE CONTINUIDAD (SESIÓN 2)

Realización de un proyecto

¿Qué se necesita? **Además de las aptitudes personales de creatividad, compromiso, trabajo en equipo, perseverancia y sobre todo PASIÓN es necesario conocer los medios humanos y materiales necesarios para llevar a cabo el proyecto.**

Para llevar a cabo la idea, y convertirla en un proyecto real y viable necesitamos saber si contamos con los medios necesarios para ello. Por ello, se ayudará al alumno a analizar los diferentes elementos necesarios para ejecutarlo. A través de la metodología Canvas se conocerá a quien va dirigida la acción, qué problema resuelve, qué recursos se necesitan etc.

Dinámica canvas (20 min)










Para ello, el profesor repartirá por grupos el lienzo del Canvas plan y dará forma al proyecto que cada grupo presente (página siguiente).

Objetivos. ¿Cómo se marcan los objetivos?. Es importante determinar el impacto que se quiere. Todo empieza con acciones muy pequeñas. Importante trazar un proyecto que sea sostenible en el tiempo.

Para el éxito del proyecto es necesario diseñar un plan de difusión. Es fundamental comunicar la idea.

¹ Cfr. Ranking Universidad-Empresa 2017. Fundación Everis

Lean Canvas

<p>1. PROBLEMA Define específicamente cuál es el problema que identificaste.</p> 	<p>3. RECURSOS CLAVE ¿Qué necesitarás para llevar a cabo tu propuesta? Ej.: Tiempo, personas, materiales, etc.</p> 	<p>4. PROPUESTA DE VALOR ¿Cómo vas a ayudar a la población beneficiaria a resolver su problema?</p> 	<p>5. CANALES ¿Cómo vas a hacer llegar tu solución a la población beneficiaria?</p> 	<p>2. POBLACIÓN BENEFICIARIA Identifica la población afectada por el problema. ¿Qué categorías hay dentro de esta población?</p> 	
<p>6. ALIANZAS CLAVE ¿Quién o qué organización podría ayudarte a realizar tu proyecto?</p> 		<p>9. VENTAJA DIFERENCIAL Ese algo que te hace especial y diferente.</p> 		<p>8. METRICAS CLAVE ¿Cómo puedes saber si tu solución está funcionando o no? Mide algunas características que te indiquen qué tan efectiva es tu solución. Ej.: Cuántas personas beneficia, cuánto tiempo se demora en hacer efecto, cuánto cuesta beneficiar a una persona, etc.</p> 	
<p>7. ESTRUCTURA DE COSTES Lista de ingresos y costos mensuales (Ingresos > Costos) Ingresos: El dinero que tendrás disponible al mes y de dónde proviene Costos: El dinero que gastarás al mes para obtener los recursos Ej.: Salarios, materiales, servicios, etc.</p> 					

Taller (5 min)

Pedir a los alumnos que cierren los ojos e imaginen por unos instantes que su proyecto está teniendo éxito. Que significado tiene para ellos, que les parece, que les hace sentir.

Un alumno entrevista, otro es el invitado. Este último debe explicarle cómo ha conseguido éxito en el emprendimiento.

Que el invitado cuente lo que hace en su emprendimiento y lo que ha logrado. Una vez finalizada la entrevista, que el entrevistado reflexione sobre qué debe cambiar de su idea.

Ejercicio de Comunicación y escucha activa a través de la dinámica "LEGO". (15 min)

El profesor colocará a los participantes en parejas de dos, y estos de espaldas entre sí. A continuación, les repartirá las mismas fichas. Uno de los dos ha de construir una estructura con sus piezas y explicar a su compañero lo que va haciendo. De modo que sin poder preguntar ni mirar han de construir la misma estruc-

tura empleando todas las piezas.. Una vez realizada la estructura analizan el resultado y comienzan de nuevo el proceso intercambiando los roles.

Ejercicio de comunicación de nuestra idea: Elevator speech. (15 min)

Introducir el concepto del elevator Speech, como discurso rápido de 30-60 segundos, diseñado para presentar una idea y captar el interés del oyente para que quiera preguntar más.

Cada alumno realizará el suyo sin olvidar las siguientes claves:

1. Expresar una necesidad.
2. Describir una idea.
3. Proponer una solución.
4. Mostrar el impacto que producirá en el futuro.

Claves para construir un Elevator Pitch:

- SORPRESA. Los inversores ya están acostumbrados a escuchar muchos discursos, sorprendeles.
- PRESENTAR EL PROBLEMA. Enseña que existe un problema en el mercado y razona por qué es necesario resolverlo.

- **SOLUCIÓN ÚNICA.** Nuestra idea es la única solución a sus problemas y tenemos que presentarla como algo innovador.
- **EL EQUIPO DETRÁS.** Ejemplifica lo que tú y tu equipo sois capaces de hacer. Además seréis rápidos y eficientes.
- **ATRACCIÓN.** Muestra lo atractivo que es tu producto para el mercado y que con él vais a poder enganchar al máximo número de personas posibles.
- **CIERRE.** Finaliza con alguna frase ingeniosa y que el inversor sea capaz de memorizar.

Una vez lo han elaborado, cada uno debe contar su elevator speech a cinco personas diferentes y deben puntuarlo. Una vez puntuado deberán compartir brevemente su evaluación.

Competición del discurso del ascensor: El grupo ayudará a decidir quién ha creado el discurso más convincente. Dirige una votación popular y corona al ganador. El papel de la crítica es ayudar a mejorar el discurso y fomentar al grupo a desafiarse entre sí para mejorar la narración.

¿Por qué un elevator speech sólido es útil para la ejecución de un proyecto? ¿Qué ha hecho que los discursos más convincentes sean tan convincentes?