

Jump To Job Project

Formación para mentores de pares
y preparadores laborales de jóvenes
con discapacidad

SEGUIMIENTO DE LOS PRINCIPIOS
DE LA METODOLOGÍA FROG,
DESARROLLADOS EN EL CONTEXTO DEL
PROYECTO JUMP TO JOB

INCLUYENDO UNA INTRODUCCIÓN AL
MÉTODO LYK-Z SOBRE LIDERAZGO Y
DOMINIO DE LA VIDA



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



lyk-z ©FROG Leadership & Life Mastery



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Descripción de la metodología

Introducción

Esta es una metodología que te ayudará a ponerte en contacto contigo misma/o, para tener poder, fuerza y nueva motivación. Aumenta la confianza en ti misma/o y mejora tu propio liderazgo para tener una presencia y un impacto más fuertes y claros.

A través de los diferentes ejercicios, identificarás tus propios sueños, tu visión y tu fuerza motriz, y tomarás conciencia de las visiones importantes de tu propia vida.

Conseguirás verte desde fuera, a través de la Matryoshka y sus capas, verás las conexiones entre tu identidad, tus valores, tus cualidades, tus acciones y tu entorno. Esto te ayudará a identificar si estás viviendo tu vida de acuerdo con lo que te importa o no. Descubrirás de una manera más fácil por qué algo te parece mal, y verás con más claridad los obstáculos en tu vida para avanzar.

Verás la conexión entre pensamientos, emociones y comportamiento/acción. Entenderás de manera más fácil por qué actúas como lo haces y cómo manejar los pensamientos difíciles a través de la tríada cognitiva.

Conocerás algunas pautas y reglas prácticas para vivir la vida más fácilmente, siguiendo cuatro sencillas pautas en la vida. Si estás dispuesta/o a comprometerte, tu vida se transformará.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



lyk-z ©FROG Leadership & Life Mastery



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Descripción de la metodología

Dificultad: Fácil- fuera de la zona de control

Participantes: 5 – 15

Facilitadores: 2

Conocimiento

- Ponerse en contacto con importantes conocimientos subconscientes sobre ti misma/o. Conocer los puntos fuertes que promueven tu propia personalidad y una mejor comprensión de tu propia fuerza motriz y pasión interior.
- El conocimiento de las diferentes capas en una persona y en ti como persona. Tomar conciencia de lo que realmente te importa, tomar conciencia de tu propia situación vital y si estás viviendo una vida acorde con lo que te importa o no.
- Conocimiento de la naturaleza humana en el pensamiento. Comprensión de la conexión entre tus pensamientos y tu vida, conocimiento de las situaciones que te desencadenan y de los pensamientos y comportamientos limitantes. Por el contrario, el conocimiento de una mentalidad y un comportamiento que son más beneficiosos para ti.
- Aprender de memoria cuatro reglas de cómo vivir la vida de forma menos complicada: Da siempre lo mejor de ti; Sé impecable con tu palabra; No te tomes nada como algo personal; No hagas suposiciones.
- Ejemplos de cómo funciona esto en la práctica y en la vida diaria.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



lyk-z ©FROG Leadership & Life Mastery



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Descripción de la metodología

Beneficios

- La visión de sí mismo/a, para crear una dirección y un sentido de la propia vida, para crear esperanza y motivación y objetivos específicos. Al permitir que los sueños sean nombrados, el sueño se hace más presente, más real y eventualmente verdadero. Referencia a Martin Luther King.
- Autoconciencia, mayor conciencia y conocimiento sobre si misma/o y lo que le importa y de qué manera está viviendo su vida -o no- de acuerdo con sus propios valores.
- Autocontrol: una mejor visión general de la conexión entre el pensamiento, las emociones y el comportamiento; consejos para manejar los propios pensamientos y la prueba de que muchas otras personas piensan y sienten del mismo modo.
- Responsabilidad: Compromisos sencillos, pocos y poderosos, una vez que estés dispuesta/o a comprometerte con ellos.
- Compromiso: El arte de comprometerse de verdad con algo que cambiará tu vida, si estás dispuesta/ a ello.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



lyk-z ©FROG Leadership & Life Mastery



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Contenidos

Capítulo 1 - Sueños - encuentra tu fuerza motriz

Paso 1: Demostración del ejercicio. Paso 2: Mezcla. Paso 3: Puesta en común en el plenario y toma de decisiones. Paso 4: Identificación del denominador común. Paso 5: Informe. Preparación.

Capítulo 2 - Número y sentimiento - crear conciencia

Paso 1: Introducción y antecedentes. Paso 2: Ejemplo. Preparativos.

Capítulo 3 - Matryoshka - reclamar su valor

Paso 1: Presentación del ejercicio. Paso 2: Trabajo individual con el capítulo. Paso 3: Informe. Preparación.

Capítulo 4 - La tríada cognitiva - pensamiento - sentimiento - comportamiento

Paso 1: Presentación del módulo de demostración de la tríada cognitiva. Paso 2: Trabajo en parejas con la tríada cognitiva. Paso 3: Informe. Preparación.

Capítulo 5 - Photospeak - crea tu historia

Paso 1: Presentación del ejercicio. Paso 2: Trabajo en grupos. Paso 3: Presentación de los Photospeaks. Paso 4: Modificación de la historia. Paso 5: Informe. Preparación.

Capítulo 6 - Los cuatro acuerdos: directrices futuras

Paso 1: Presentación del ejercicio. Paso 2: Trabajo en grupos, cada grupo con un acuerdo. Paso 3: Los grupos presentan su trabajo en el plenario. Paso 4: Informe. Preparativos.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



lyk-z ©FROG Leadership & Life Mastery



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 1 - Sueños - encuentra tu fuerza motriz

Paso 1: Demostración del ejercicio

Dos formadores hacen una demostración del ejercicio. Uno de los entrenadores comienza preguntando al otro en voz alta: "¿Con qué sueñas?". El otro formador responde primero a un sueño: "Sueño con hablar español con fluidez".

A continuación, vuelve a preguntar al otro formador "¿Qué sueñas tú?".

Después de esta demostración, ambos formadores terminan con dos sueños cada uno. Se pide a los participantes que lo hagan de la misma manera que en la demostración.

En la introducción, los formadores invitan a los participantes a soñar libremente, sin límites, sin limitaciones físicas, económicas, geográficas o psicológicas. Desde un par de zapatos nuevos hasta cambiar el sistema escolar o viajar a Marte.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



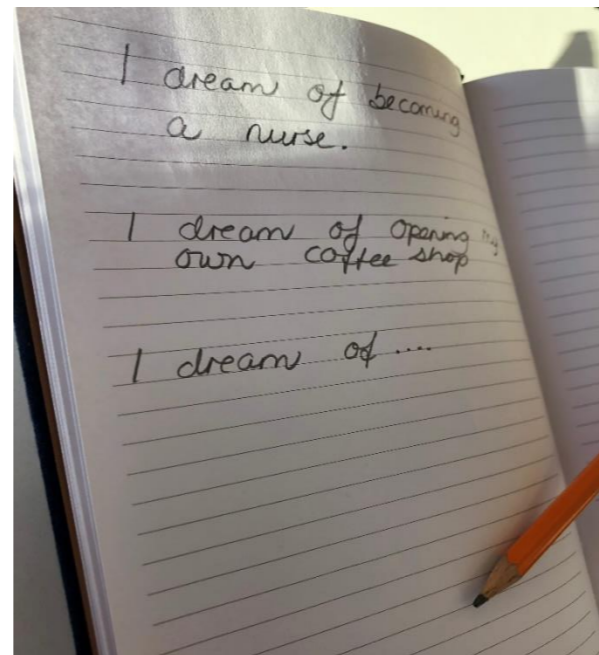
CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 1 - Sueños - encuentra tu fuerza motriz

Paso 2 - Mezcla.

Todos los participantes trabajan juntos, de dos en dos.

Los participantes se mezclarán con todos hasta que hayan hablado con todo el grupo. Por cada persona nueva, mencionarán un nuevo sueño. Los formadores se mezclan con los participantes. Si son 12 participantes, todos acabarán con 11 sueños cada uno en su propio cuaderno.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 1 - Sueños - encuentra tu fuerza motriz

Paso 3 – Compartiendo en plenaria y haciendo elecciones.

Uno por uno, se les pide que lean en voz alta todos sus sueños. Siempre comienzan la frase con: "Sueño con..." para cada uno de los sueños.

Después de que todos hayan leído su lista de sueños en voz alta, se les pide que elijan los tres mejores. Simplemente escribiendo el número uno, dos y tres junto a los sueños elegidos, en el orden que prefieran. Vuelven a leer en voz alta en el plenario, uno por uno, los tres sueños más prioritarios.

A continuación, los formadores preguntan: "¿Cuándo quieres que esto ocurra? Poned una fecha concreta al lado de cada uno de los tres sueños más prioritarios". Por ejemplo: Sueño con tener más amigos: para el 27 de agosto de 2022.

Cuando todos han fijado una fecha, leen sus tres sueños principales con la fecha.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 1 - Sueños - encuentra tu fuerza motriz

Paso 4 – Identificando el común denominador

Los formadores preguntan a los participantes: "¿Cuál es la palabra que conecta los tres primeros sueños? ¿Cuál es el denominador común?". Los ejemplos pueden ser "libertad, independencia, alegría, seguridad, desarrollo".

Se pide a los participantes que escriban la palabra que los une y que la peguen en una etiqueta adhesiva en el pecho. Luego se les pide que digan en voz alta, uno por uno "la palabra elegida es importante para mí". Por ejemplo: "La libertad es importante para mí".

Esta palabra, por ejemplo "libertad", será un motor para el participante.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 1 - Sueños - encuentra tu fuerza motriz

Paso 5 - Recapitulación

Ahora es el momento de hacer recapitulación, para que los participantes procesen el ejercicio y profundicen en el aprendizaje. Hay muchas maneras de hacer un informe, y los formadores pueden decidir si son creativos. Lo principal es hacer preguntas abiertas a los participantes. A veces hay tiempo para hacer preguntas a todos los participantes (uno por uno) y otras veces hay tiempo para hacer unas pocas, el resto escuchará cuando se haga en el plenario, haciendo sus propias reflexiones internas.

Las preguntas abiertas que se pueden hacer, son: "¿Cómo fue el soñar así con otros?", "¿Qué significa para ti el denominador común en tu vida?", "¿Qué te sorprendió cuando te permitieron soñar libremente así?", "¿Quién eres cuando sueñas libremente?" o "¿De qué manera es útil soñar libremente con otros en un grupo?"

Los formadores se aseguran de hacer un seguimiento de lo que responden los participantes y de seguir formulando preguntas abiertas y potentes basadas en lo que responden los participantes. Después de 2 a 4 preguntas, los formadores dan las gracias y pasan a otro participante para informar.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 1 - Sueños - encuentra tu fuerza motriz

Preparación

Para la persona facilitadora:

- Preparar con antelación una buena demostración, tener listas las etiquetas y el rotafolio para la lluvia de ideas.
- Tener todo totalmente preparado, entendiendo el capítulo y sabiendo qué decir a los alumnos.
- Estar preparado/a para el informe y memorizar algunas de las preguntas de ejemplo, si es necesario..

Para las personas participantes:

- Tener un lápiz y un cuaderno.

No se detendrá, limitará o pondrá en duda, bajo ninguna circunstancia, ningún sueño, a menos que no sea ético.

El objetivo es ser capaz de soñar libremente.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 2 – Número y Sentimiento

Paso 1 – Introducción y antecedentes

Este es un ejercicio que harás cada mañana y cada tarde.

Número y Sentimiento es un ejercicio cuyo objetivo es aumentar la conciencia del individuo sobre su presencia y participación.

Los participantes están sentados en el semicírculo cuando hacen Número y Sentimiento. Uno por uno responderá a un sentimiento/sensación/estado de ánimo que tenga en este momento y a un número que represente la intensidad del sentimiento. Utiliza la escala del 1 al 10. El 1 representa un nivel muy bajo y el 10 representa un nivel muy fuerte. Al hacer esto, "neutralizamos" el hablar de los sentimientos y creamos enfoque, concentración y mayor conciencia del "aquí y ahora" del individuo y de todo el grupo.

La conciencia de los sentimientos es una de las razones de los grandes cambios que vemos.

Lo que sentimos afectará a su vez a nuestro comportamiento y acciones. La interacción continua entre los pensamientos, los sentimientos y el comportamiento del individuo, y la interacción entre el individuo y el entorno, son algunas de las conclusiones más importantes en las que nos basamos para abordar y trabajar con los jóvenes en nuestros talleres.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 2 – Número y Sentimiento

Facilitador/a: ¿Número y sentimiento? **Participante:** Desmotivado 5.

Facilitador/a: ¿Qué hace falta para que pases del 5 al 4? / Estás desmotivado en el 5, ¿en qué consisten los otros 5? **Participante:** Impaciente.

Facilitador/a: ¿Por qué estás impaciente? ¿A qué esperas? **Participante:** A que pase algo. No pasa nada.

Facilitador/a: ¿Qué tipo de sensación tienes en otras situaciones cuando sabes que va a pasar algo? **Participante:** Entonces estoy contento, o emocionado.

Facilitador/a: Si, por casualidad, algo fuera a suceder aquí, ¿cómo te afectaría? **Participante:** Todavía no lo sé, pero podría interesarme.

Facilitador/a: ¿Cómo de interesado estás ahora en una escala del 1 al 10? **Participante:** 3

Facilitador/a: : Vale, bien. ¿Esto es algo que puedes utilizar durante el resto del día? ¿Te será más útil para hacer que las cosas sucedan? **Participante:** Sí, claro. Bien.

Facilitador/a: Gracias. Entonces nos acordaremos de comprobarlo al final del día para ver si ha ocurrido algo.

Al hacer un seguimiento con preguntas como ésta, invitamos al participante a cambiar su actitud por otra que aumente su presencia y, por tanto, la probabilidad de que aprenda algo.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 2 – Número y Sentimiento

Preparación

Para la persona facilitadora:

- Comprueba cómo te encuentras por la mañana antes de reunirte con el grupo. Decide en ese momento cuál es tu respuesta para la primera ronda que hagas con el grupo
- Utiliza Número y Sentimiento por la mañana como tu intención para el día. ¿Qué necesitas ser más hoy para ser un/a excelente facilitador/a?

Para participantes

- Nada



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



lyk-z ©FROG Leadership & Life Mastery



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 3 – Matryoshka – reclama tu valor

Paso 1 – Presentando el ejercicio

Nivel 1 - La primera capa (externa) de la matrioska - tiene que ver contigo y con tu entorno, con tu aspecto, con tu forma de vestir, con quién estás, cómo vives, etc. Es el yo externo.

Nivel 2 - La segunda capa - se refiere a tus actividades, a lo que te gusta hacer. Por ejemplo, el fútbol. ¿Qué necesitas hacer? ¿Trabajar? ¿La escuela?

Nivel 3 - La tercera capa - trata de tus cualidades y habilidades. ¿Qué cualidad utilizas cuando haces los deberes? (Tal vez ser paciente) ¿Qué cualidad utilizas cuando pasas tiempo con tus amigos/as? (Tal vez ser extrovertido/a)

Nivel 4 - La cuarta capa - se trata de tus valores, y es de enorme importancia para tu desarrollo personal y profesional. Aquí se explica por qué todo es importante para ti

Nivel 5 - La quinta capa - Este es el núcleo duro de lo que eres, tus emociones se esconden ahí y muy a menudo decidirán tus reacciones a cualquier cosa que ocurra a tu alrededor, y a veces la reacción que tienes no es la que te gustaría tener. ¿Cómo gestionar tu reacción y tomar decisiones de una manera mejor?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 3 – Matryoshka – reclama tu valor

Paso 1 – Presentando el ejercicio



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 3 – Matryoshka – reclama tu valor

Paso 2 – Trabajando individualmente en el ejercicio

Los participantes dispondrán ahora de 15 a 30 minutos para el trabajo de reflexión. Dibujarán la matrioska y las 5 capas y el nombre de cada capa en sus libros. A continuación, rellenarán todas las palabras que conozcan sobre sí mismos en las diferentes capas.

Nivel 1 - IMPACTO consciente e inconsciente. Comunicación auténtica.

En este nivel tus pensamientos se hacen visibles a través de tu lenguaje corporal, elección de palabras y acciones.

Nivel 2 - En este nivel se activan tus elecciones basadas en tus VALORES. Comunicación auténtica.

En este nivel puedes elegir cambiar tu pensamiento (es sólo un pensamiento).

Nivel 3 - En este nivel la habilidad que necesitas se activa por la elección que has tomado.

La cualidad se utiliza para completar o no la tarea, ¿conoces y confías en tus cualidades?

Nivel 4 - En este nivel la comunicación basada en tus valores sacudirá tu vida.

En este nivel tienes el poder de limitarte a ti mismo y a tus valores (o lo contrario).



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 3 – Matryoshka – reclama tu valor

Paso 2 - Trabajando individualmente en el ejercicio

Nivel 5 - En este nivel te haces consciente de cómo tus emociones dirigen tu vida. En este nivel tu emoción está viva, y no puedes elegir tus sentimientos. Tu pensamiento, por otro lado, puedes elegirlo, y ese pensamiento controlará los sentimientos, y de nuevo decidirá tus acciones.

¿Hasta que punto eres consciente de tus sentimientos?

Paso 3 - Recapitulación

Ahora es el momento de recapitular (debriefing), para que los participantes procesen el módulo y profundicen en el aprendizaje. Hay muchas maneras de hacer un debriefing, depende de la creatividad de las personas facilitadoras. Lo principal es hacer preguntas abiertas a los participantes. A veces hay tiempo para preguntar a todos los participantes (uno por uno) y otras veces solo hay tiempo para preguntar a unos pocos. Confía en que el resto escuchará cuando se haga en el plenario, haciendo sus propias reflexiones internas.

Las preguntas abiertas que se pueden hacer son: "¿Cómo fue la experiencia de verte a través de la matrioska?", "¿Qué capas están más activas en ti?", "¿Qué capas te gustaría que estuvieran más activas?", "¿De qué manera?" o "¿Qué será diferente en tu vida, cuando estés más activo en el nivel 1? 2? 3? 4? 5?"



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



lyk-z ©FROG Leadership & Life Mastery



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 3 – Matryoshka – reclama tu valor

Paso 3 - Recapitulación

"¿En qué situaciones te sientes frustrado/a?", "¿A qué capas/niveles no estás prestando atención entonces?", "¿En qué situaciones estás siendo tú mismo/a plenamente?" o "¿Qué valores, cualidades y acciones se hacen más presentes entonces?".

Los formadores se aseguran de hacer un seguimiento de las respuestas de los participantes y de seguir formulando preguntas abiertas y potentes en función de sus respuestas. Después de 2 o 4 preguntas, los formadores dan las gracias y pasan a otro alumno para hacer lo mismo.

Este es un recurso muy visual y fuerte para comunicar; muestra cómo a menudo tendemos a esconder detrás de capas y capas lo que realmente somos. Nuestro núcleo es completo e inseparable.

Un ejemplo:
John, un adolescente alto y delgado con un estilo de vestir elegante. Ojos azules y pelo rubio. Rodeado de otros adolescentes en un aula.
Le gusta hacer fotos.
Cuando hace fotos, está siendo creativo. Ser creativo es importante para él porque la vitalidad es importante para él. Cuando consigue ser creativo, haciendo fotos que aportan vitalidad, se siente orgulloso.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 3 – Matryoshka – reclama tu valor

Preparación

Para las personas facilitadoras:

- Preparar una buena demostración con antelación
- Tener preparado el rotafolio/papelógrafo para la demostración y una Matryoshka.
- Estar totalmente preparado entendiendo el capítulo y sabiendo qué decir a los alumnos.
- Estar preparado para las conclusiones y memorizar algunas de las preguntas de ejemplo, si es necesario.

- Tomarse su tiempo al abrir la muñeca. Presentar a fondo las diferentes capas utilizando a uno de los alumnos como ejemplo de cada capa.

Para los participantes:

- Tener preparados un cuaderno y un lápiz.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 4 – Triada Cognitiva – pensamiento– sentimiento - comportamiento

Paso 1 – Presentación mediante la demostración de la tríada cognitiva

Los formadores harán una demostración de la tríada cognitiva. Comienzan dibujando un gran triángulo equilátero en el papelógrafo. Sobre la esquina superior, escriben "pensamiento", bajo la esquina inferior derecha, escriben "sentimiento" y bajo la esquina inferior izquierda escriben "acción/comportamiento". Explican que se trata de una tríada que muestra la conexión entre pensamiento - sentimiento - comportamiento. Y que los pensamientos son sólo pensamientos, ino son la verdad!

Los formadores empiezan con un ejemplo, preguntando a un alumno: "¿Cuál es un típico pensamiento negativo?" El alumno podría responder: "No soy lo suficientemente bueno". Los formadores escriben esta respuesta junto al "pensamiento" en la parte superior del triángulo. A continuación, los formadores preguntan: "el pensamiento", "no soy lo suficientemente bueno", ¿cómo te hace sentir?" El alumno puede decir "frustrado". El formador escribe "frustrado" junto a "sentimiento" en la esquina inferior derecha del triángulo. El formador pregunta ahora: "el pensamiento", "no eres lo suficientemente bueno", y te sientes frustrado, ¿cómo actúas?" El alumno podría decir: "Me vuelvo pasivo". El formador anota "pasivo" junto a la acción/comportamiento bajo la esquina inferior izquierda del triángulo. A continuación, el formador pregunta: "el pensamiento", "no eres lo suficientemente bueno", te sientes frustrado y te vuelves pasivo. ¿Cuál es el nuevo pensamiento negativo que te viene a la mente?". El alumno puede decir: "No lo conseguiré". El formador escribe "No lo conseguiré" en el ángulo recto del triángulo. A continuación, el formador continúa con el mismo procedimiento descrito anteriormente, hasta que los ángulos tengan tres o cuatro afirmaciones.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 4 – Triada Cognitiva – pensamiento– sentimiento - comportamiento

Paso 1 – Presentación mediante la demostración de la tríada cognitiva (continuación)

Esta vez, sólo los pensamientos negativos. Debe asegurarse de mostrar la conexión y cómo un pensamiento conduce a una emoción, que a su vez genera más pensamientos negativos, etc. Esto demuestra una espiral negativa que los formadores pueden visualizar dentro del triángulo, dibujando una espiral que desciende y se hace muy estrecha.

Paso 2 – Trabajando en parejas con la Triada Cognitiva

Los alumnos trabajarán con esto en parejas. Traerán sus cuadernos y se sentarán juntos de dos en dos. Trabajarán juntos con una tríada cognitiva a la vez, y se asegurarán de ampliar completamente el bucle negativo para ambos estudiantes.

Antes de empezar, harán una lluvia de ideas en las parejas, de esta pregunta:

¿Cuáles son las típicas situaciones que desencadenan o que hacen aflorar lo peor de ti o te hacen dudar de ti mismo/a? Esta es una buena manera de sacar a relucir los pensamientos negativos que se producen en estas situaciones de una manera más fácil - para la tríada cognitiva. Por ejemplo: entornos sociales, hacer una tarea en la escuela, un entorno desconocido, etc.

Se asegurarán de tener al menos tres o cuatro afirmaciones en cada esquina del triángulo, al igual que en la demostración, haciendo las preguntas de la misma manera. Cuando terminen con una persona, harán lo mismo con el compañero y sólo escribirán en su propio triángulo.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



lyk-z ©FROG Leadership & Life Mastery



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 4 – Triada Cognitiva – pensamiento– sentimiento - comportamiento

Paso 3 – Presentación de la tríada cognitiva optimista: cambiar los pensamientos

Los formadores preguntan a la misma persona que antes del primer triángulo "¿Es el pensamiento "... 100% cierto? ¿Tienes por ejemplo de que "Lo has conseguido" (el pensamiento)? La respuesta del alumno no será 100% verdadera, puede ser 90% verdadera pero aún no es 100% verdadera, y será el ejemplo que refute el pensamiento "No lo lograré". A continuación, el formador pone una línea en la frase. Se hace esto con cada pensamiento. Ahora, se han validado los pensamientos. Recuérdales que son sólo pensamientos, no la verdad.

Los formadores recogen el nuevo triángulo equilátero, con las mismas esquinas "pensamiento" - "sentimiento" - "comportamiento". Los formadores lo han dibujado de antemano. Se trata del mismo triángulo anterior, que muestra la conexión entre pensamiento - sentimiento - comportamiento. Pero este triángulo mostrará una espiral optimista.

A continuación, el formador toma el nuevo triángulo y pregunta al mismo alumno "Si vas a ver con optimismo la situación, ¿cuál podría ser un pensamiento alternativo?". Por ejemplo, el alumno responde "Haré lo que pueda". A continuación, el formador escribe el pensamiento junto a la esquina superior. El formador dice: "Cuando piensas "haré todo lo posible", ¿cómo te hace sentir?" Respuesta: "Esperanzado". El formador escribe "esperanzado" bajo la esquina inferior derecha. El formador pregunta ahora: "Cuando piensas "haré lo mejor que pueda", y te sientes "esperanzado", ¿cómo actúas?" El alumno puede decir: "Tomo la iniciativa". El formador escribe "iniciativa" junto a la acción/comportamiento bajo la esquina inferior izquierda del triángulo.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



lyk-z ©FROG Leadership & Life Mastery



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 4 – Triada Cognitiva – pensamiento– sentimiento - comportamiento

Paso 3 – Presentación de la tríada cognitiva optimista: cambiar los pensamientos (cont.)

A continuación, el formador pregunta al mismo alumno "Cuando piensas que "voy a hacer todo lo que pueda, te sientes esperanzado y tomas la iniciativa, ¿cuál es el nuevo pensamiento que te viene a la mente?" El alumno podría decir "Soy lo suficientemente bueno". El formador anota "Soy lo suficientemente bueno" junto a la esquina superior del triángulo. Y el formador continúa con el mismo procedimiento descrito anteriormente: cuando piensas "soy lo suficientemente bueno", ¿cuál es el nuevo "sentimiento" que te viene a la mente? Y "cuando piensas "...", y sientes "...", ¿cómo "actúas"? Continúa así hasta que los rincones tengan tres o cuatro afirmaciones.

Paso 4 - Trabajo en parejas con la tríada cognitiva optimista

Los alumnos harán lo mismo que en la demostración, trabajando en las mismas parejas.

Empiezan con una de las personas de la pareja y validan los "pensamientos" de la misma manera que en la demostración. A continuación, dibujan un nuevo triángulo y preguntan al compañero: "si vas a ver con optimismo la situación, ¿cuál podría ser un pensamiento alternativo?". Siguen de la misma manera que en la demostración, y se aseguran de que cada persona tenga al menos tres o cuatro afirmaciones en cada esquina del triángulo.

Una vez que hayan terminado con una persona, hacen lo mismo con el compañero y sólo escriben en su propio triángulo.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



lyk-z ©FROG Leadership & Life Mastery



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 4 – Triada Cognitiva – pensamiento– sentimiento - comportamiento

Paso 5 - Recapitulación

Ahora has aprendido que "un pensamiento es sólo un pensamiento y no es la verdad", y que puedes cambiar los pensamientos encontrando un pensamiento optimista que sea más edificante. Tienes la posibilidad de elegir los pensamientos que cuidas. Ahora es el momento de hacer un debriefing, para que los participantes procesen el módulo y profundicen en el aprendizaje. Hay muchas maneras de hacer un debriefing, depende de los formadores lo creativos que quieran ser. Lo principal es hacer preguntas abiertas a los participantes. A veces hay tiempo para preguntar a todos los participantes (uno por uno) y otras veces hay tiempo para preguntar a unos pocos. Confía en que el resto escuchará cuando se haga en el plenario, haciendo sus propias reflexiones internas.

Ejemplos de preguntas abiertas: "¿Qué sabes ahora sobre los pensamientos?", "¿Cómo puedes utilizar esta información en tu vida diaria?", "¿Qué cambiará en tu vida, sabiendo lo que ahora sabes?"

Los formadores se aseguran de hacer un seguimiento de lo que contestan los alumnos y de seguir formulando preguntas abiertas y potentes en función de lo que responden los alumnos. Después de unas 2 ó 4 preguntas, los formadores dan las gracias y pasan a otra persona y repiten lo mismo.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 4 – Triada Cognitiva – pensamiento– sentimiento - comportamiento

Preparación

Para los formadores

- Preparar una buena demostración de antemano, tener el papelógrafo listo para la demostración.
- Estar totalmente preparado/a para entender el módulo y saber qué decir al grupo. Estar preparado/a para la recapitulación y memorizar algunas de las preguntas de ejemplo, si es necesario.
- En un papelógrafo, dibujar los dos triángulos en cada hoja.

Para los participantes

- Tener preparados un cuaderno y un lápiz



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 5 – Historia pictórica

Paso 1 - Presentación del ejercicio

De antemano, asegúrate de tener una cámara para cada grupo, o de que alguien de cada grupo tenga un smartphone que pueda hacer fotos y enviártelas para imprimirlas. También necesitarás tener acceso a una impresora.

Comienza la introducción con una lluvia de ideas. Pide al grupo que haga una lluvia de ideas sobre todo tipo de temas de la sociedad y de su comunidad que les interesen/preocupen, y sobre temas en los que quieren ver un cambio. Escribe todas las respuestas en un papelógrafo. Algunos ejemplos podrían ser: las drogas, el acoso escolar, la exclusión social, el cambio climático, etc.

Deben ser temas que signifiquen algo para ellos, resueltos o no, y que estén creando problemas importantes en la comunidad.

Después de la lluvia de ideas, diles

“Ahora se dividirán en grupos y cada grupo creará una historia pictórica (llamada Photospeak) sobre un tema de su elección.”

Cada grupo escribirá un guión y creará un guión gráfico.

Cuando lo anterior haya sido aprobado por los formadores, saldréis a hacer las fotos. La historia que hayáis escrito se contará a través de fotos, y sólo de fotos.

La historia debe tener un tema, un comienzo, una descripción de una situación/problema y una solución de la que formes parte.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 5 – Historia pictórica

Paso 2 - Trabajo en grupos

Los grupos comienzan a trabajar. Les das un tiempo determinado para planificar. Cuando se acabe el tiempo, les dices que salgan a hacer las fotos y que vuelvan a reunirse al cabo de 2 horas.

Cuando los grupos vuelvan, mirarán todas sus fotos y elegirán las fotos de la historia que quieren mostrar. Elegirán un mínimo de 5 fotos y un máximo de 15. Deben elegir números impares. Enviarán las fotos por correo electrónico o las cargarán en una memoria USB y las entregarán a los formadores para que las impriman. Los formadores imprimirán las fotos para cada grupo y les darán zonas, o habitaciones diferentes, para colgar las fotos. Utiliza pegatinas para pegarlas en la pared.

Paso 3 - Presentación de los Photospeaks/cuentos

Cuando todas las fotos-historias estén en la pared, reúne a todo el grupo junto a una foto-historia. Pregunte a los participantes que no forman parte del grupo al que pertenece el photospeak, cuál creen que es el tema/problema de la historia. Cuando adivinen el tema correctamente, el grupo al que pertenece el fotospeak les dirá si es correcto. A continuación, pide a uno o dos de los participantes que no son dueños del photospeak que adivinen la historia. Anímales a que cuenten la historia, imagen por imagen. Cuando dos participantes hayan hecho esto, dirígete al grupo que hizo este photospeak en particular y pregúntales cuál era el tema/la cuestión y luego pídeles que lean la historia original. Cuando hayan terminado, los formadores les darán muchos agradecimientos y reconocimientos por lo bien que lo han hecho.

Repite con cada grupo.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



lyk-z ©FROG Leadership & Life Mastery



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 5 – Historia pictórica

Paso 4 - Cambiar la historia

El siguiente paso consiste en que los grupos eliminen y sustituyan la secuencia de imágenes.

Dícales:

Cada grupo producirá ahora una historia con un final nuevo y diferente.

El tema/problema seguirá siendo el mismo.

Tendrán un mínimo de 3 fotos y un máximo de 13 fotos. Cada grupo eliminará al menos 2 imágenes.

Tendrán 5 minutos para hacer el cambio de imágenes y reescribir la historia.

Transcurridos los 5 minutos, todo el grupo volverá a visitar las fotos renovadas. Elige a un participante que no forme parte del grupo de propietarios para que cuente la nueva historia. A continuación, pida a los propietarios que lean la nueva historia. Señale a los participantes la rapidez con la que han cambiado una historia por otra.

Este capítulo trata de la capacidad de cambiar una historia, su historia. Con un pequeño apretón de manos han creado una historia y la han cambiado, y con la misma facilidad pueden cambiar su propia historia.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 5 – Historia pictórica

Paso 5 - Recapitulación

Ahora es el momento de hacer recapitulación, para que los estudiantes procesen el capítulo y profundicen en el aprendizaje. Hay muchas maneras de hacer un informe, los formadores pueden decidir si son creativos. Lo principal es hacer preguntas abiertas a los alumnos. A veces hay tiempo para hacer preguntas a todos los alumnos (uno por uno) y otras veces hay tiempo para hacer unas pocas, el resto escuchará cuando se haga en el plenario, haciendo sus propias reflexiones internas.

Las preguntas abiertas que se pueden hacer son: "¿Qué has aprendido sobre ti mismo y tu capacidad para intercambiar imágenes?", "¿Qué papel te tocó, o tomaste, en la colaboración?", "¿Es un papel natural para ti?", "¿Qué aprendiste?" o "¿En qué ámbito de tu vida te gustaría añadir una nueva foto (metafórica)?"

Los formadores se aseguran de hacer un seguimiento de lo que contestan los alumnos y de seguir formulando preguntas abiertas y potentes en función de lo que responden los alumnos. Después de unas 2 ó 4 preguntas, los formadores dan las gracias y pasan a otro alumno para informarle.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 5 – Historia pictórica

Paso 6 - Preparación

Para los formadores

- Una cámara para cada grupo (o asegúrate de que los participantes tienen un smartphone que pueda hacer y enviar fotos)
- Papel adhesivo para el debriefing y memorizar algunas de las preguntas de ejemplo, si es necesario.
- Tachuelas (para pegar las fotos a la pared)
- Cuadernos/hojas de papel para que los participantes escriban la historia
- Papelógrafo con rotuladores
- Estar totalmente preparado, comprendiendo el capítulo y sabiendo qué decir a los alumnos.
- Estar preparado

Para los participantes

- Tener un cuaderno y un lápiz preparados



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



lyk-z ©FROG Leadership & Life Mastery



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 6 - Los cuatro acuerdos - futuras directrices

Paso 1 - Introducción del ejercicio

Los formadores presentan el libro "Los cuatro acuerdos", de Don Miguel Ruiz.

- 1. Sé impecable con tu palabra.** Habla con integridad. Di sólo lo que quieres decir. Evita utilizar la palabra para hablar contra ti mismo o para chismorrear sobre los demás. Utiliza el poder de tu palabra en la dirección de la verdad y el amor.
- 2. No te tomes nada como algo personal.** Nada de lo que hacen los demás se debe a ti. Lo que otros dicen y hacen es una proyección de su propia realidad, de su propio sueño. Cuando seas inmune a las opiniones y acciones de los demás, no serás víctima de un sufrimiento innecesario.
- 3. No hagas suposiciones.** Encuentra el valor para hacer preguntas y expresar lo que realmente quieres. Comunícate con los demás con la mayor claridad posible para evitar malentendidos, tristezas y dramas. Con este único acuerdo, puedes transformar completamente tu vida.
- 4. Da siempre lo mejor de ti.** Lo mejor de ti va a cambiar de un momento a otro. Será diferente cuando estés sano que cuando estés enfermo. En cualquier circunstancia, simplemente haz lo mejor que puedas y evitarás el autojuicio, el autoabuso y el arrepentimiento.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 6 - Los cuatro acuerdos - futuras directrices

Paso 2 - Trabajo en grupos, cada grupo con un acuerdo.

Los formadores organizan la clase en cuatro grupos diferentes. Cada grupo recibe uno de los cuatro acuerdos para trabajar. Los alumnos tendrán entre 45 y 60 minutos para preparar una presentación de su acuerdo. Puede ser mediante una conferencia, una presentación en PowerPoint, un juego de rol, un cuadro, fotos, dibujos o un baile. Los alumnos pueden elegir la forma en que quieren presentar su acuerdo, siempre que todos los miembros del grupo participen.

Paso 3 - Los grupos presentan su trabajo en el plenario

Un grupo tras otro pasa al frente de la sala, presentando su acuerdo de la forma que prefieran. Es importante que todos los miembros del grupo participen. El resto se asegura de aplaudir cuando terminan su presentación.



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 6 - Los cuatro acuerdos - futuras directrices

Paso 4 - Recapitulación

Ahora es el momento de sacar conclusiones, para que los estudiantes procesen el capítulo y profundicen en el aprendizaje. Hay muchas maneras de hacerlo, los formadores pueden ser muy creativos. Lo principal es hacer preguntas abiertas a los alumnos. A veces hay tiempo para hacer preguntas a todos los alumnos (uno por uno) y otras veces hay tiempo para hacer unas pocas, el resto escuchará cuando se haga en el plenario, haciendo sus propias reflexiones internas.

Las preguntas abiertas que se pueden hacer, son: "¿Qué sabes ahora de tus propias suposiciones?", "¿Cómo sabes que has hecho lo mejor posible?", "¿Cómo has mantenido tu acuerdo activo con tu presentación en tu grupo?", "¿Qué se hace diferente en tu vida cuando eres impecable con tu palabra o no hacer suposiciones ... o hacer siempre lo mejor posible ... o no tomarse nada personalmente...?", "Si tuvieras que evaluarte a ti mismo cuando eres impecable con tu palabra, ¿qué dirías?" o "¿Qué acuerdo te resulta más fácil/ difícil de mantener? ¿Por qué?".

Los formadores se aseguran de hacer un seguimiento de lo que responden los participantes y de seguir haciendo preguntas abiertas y potentes en función de lo que responden los participantes. Después de unas 3 ó 5 preguntas, los formadores dan las gracias y pasan a otra persona.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



CONÓCETE – RECLAMA TU VALOR

Capítulo 6 - Los cuatro acuerdos - futuras directrices

Preparativos

Para los formadores:

- Estar totalmente preparados, comprendiendo el capítulo y sabiendo qué decir a los alumnos
- Estar preparado para el debriefing y memorizar algunas de las preguntas de ejemplo, si es necesario
- Preferiblemente, haber leído el libro con antelación
- Imprimir hojas con los cuatro acuerdos para cada grupo

Para los participantes:

- Tener preparados un cuaderno y un lápiz
- Es importante que todos participen en la presentación del acuerdo



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

