

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA VILLA FLORA	CÓDIGO: ED-F-30	VERSIÓN 2
	Taller # 1	FECHA: 23-02-2019	

Marque el tipo de Taller: Complementario _____ Permiso _____ Desescolarización _____ Otro _____

Asignatura: Educación Ética y en Valores Humanos **Grado:** 9° **Fecha:** _____

Docente: Danny Andrés Parías Martínez.

Nombre y Apellidos del estudiante: _____ **Grupo:** _____

Objetivo del grado: Identificar los valores fundamentales que rigen a las comunidades, asumiendo críticamente su incorporación en ella, a partir del aprendizaje de **los 7 hábitos del programa" líder en mi"**.

Pregunta problematizadora:

¿Qué actitudes, como posturas éticas son fundamentales en la búsqueda de ambientes favorables para una sana convivencia en nuestro entorno comunitario?

Saber conocer (conceptuales):

1. Identifica aquellas actitudes como posturas éticas que favorecen una sana convivencia en su comunidad.
2. Indaga sobre las actitudes, como posturas éticas fundamentales en la búsqueda de ambientes favorables para una sana convivencia en su entorno comunitario.

Saber hacer (procedimental):

3. Respeta al Otro/a en espacios de participación democráticas, ayudando a los demás para crear ambientes favorables para una sana convivencia.
4. Practica actitudes éticas en la búsqueda de ambientes favorables para una sana convivencia en su entorno comunitario.

Saber ser (actitudinal):

5. Practica el respeto a la diferencia, la construcción colectiva y la solidaridad como actitudes éticas para vigorizar la sana convivencia en su entorno comunitario.
6. Admite las actitudes, como posturas éticas fundamentales en la búsqueda de ambientes favorables para una sana convivencia en su entorno comunitario.

Pautas para la realización del taller:

1. Revisar detenidamente con su acudiente los indicadores de desempeño del Periodo 1 con el fin conocerlos y orientar el trabajo académico de forma no presencial. Además le permitirá un reconocimiento de los temas vistos y las competencias a desarrollar durante el periodo.
2. Lea el siguiente texto basado en el libro: "Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva".

Cuarto hábito: Piense en ganar / ganar.

Este hábito de efectividad ejemplifica **el beneficio mutuo** y ayuda poderosamente a encontrar el equilibrio en las relaciones humanas con un sentido de **bien común y equidad**. Este es el hábito que posibilita el logro de satisfacciones compartidas entre todas aquellas personas que participan en un proceso de negociación.

Este hábito comprende el estudio de **seis paradigmas de interacción humana**:

- 1) ganar / ganar;
- 2) gano / pierdes;
- 3) pierdo / ganas;
- 4) pierdo / pierdes;
- 5) Gano;
- 6) ganar / ganar o no hay trato.

Cada uno de estos paradigmas es un modelo de relaciones humanas que conlleva determinados objetivos y logros; sin embargo, el primer modelo de los nombrados en una realidad interdependiente es el único viable.

Este primer modelo representa beneficios mutuamente satisfactorios, además de que supone aprendizaje recíproco e influencia mutua. La historia de los conflictos en todos los ámbitos psicológicos y sociales refleja la ausencia de esta comprensión, primero, y la práctica desafortunada de las negociaciones, después. Los procesos de negociación colectiva llevados en forma periódica entre representaciones empresariales y sindicales reflejan, en la mayoría de las realidades empresariales latinoamericanas, un modelo basado en el paradigma gano / pierdes, el mismo que a la postre se convierte en un paradigma pierdo / pierdes.

Algunos ejemplos ilustrativos sobre **el hábito del beneficio mutuo**, son los siguientes:

1. Piense que si trata al otro como a usted mismo le gustaría ser tratado, estaría sembrando la semilla del ganar / ganar.
2. Acepte el hecho de que tanto usted como los demás pueden y deben resultar beneficiados en una negociación.
3. Negocie actuando con integridad, madurez y mentalidad de abundancia.
4. Decida aquello que favorezca el bien común y la equidad.
5. Actúe pensando en que todos deben beneficiarse.
6. Cultive una filosofía de vida ganar / ganar en la vida familiar, laboral y social.
7. Estimule la inteligencia del equipo de trabajo aportando una filosofía y conducta sustentada en ganar / ganar.

Actividad

1. Realice un en una hoja de Block un dibujo que represente los seis paradigmas de interacción humana (Marcar grado, grupo, fecha y nombres completo del estudiante).
2. ¿Por qué es importante el primer modelo de relaciones humanas (ganar/ganar)? Justifique con sus propias palabras en un breve texto.
3. Entregar en los espacios y tiempos establecidos por la Institución.

Describir ítems de evaluación del taller para el estudiante:

La argumentación posibilita pensamiento crítico y reflexivo, así como la planeación y proyección de lo que se quiere realizar. La actividad tiende al desarrollo transversal de todos los indicadores en tanto que trata de vincularlos en su elaboración.

Nota: puede servirse del siguiente enlace:

<https://sites.google.com/site/ferlasicologacom/los-7-habitos-de-las-personas-altamente-efectivas>

Nombre y Apellidos del acudiente: _____ **Movil:** _____