

ALL IT TAKES®

# UN ESPACIO DE CONFIANZA

*Más allá de Fichas*

## AMPLIFICANDO LA VOZ DEL ESTUDIANTE

Construyendo habilidades SEL

Temas de discusión y entrega recomendada



## Resumen del Film

Adéntrate en el próximo episodio de Meeting The Moment, creado para generar conversaciones con tus estudiantes. En este episodio, confrontamos las luchas no expresadas de mentes jóvenes que lidian con desafíos sin precedentes, que van desde el aislamiento inducido por la pandemia hasta el miedo constante a la violencia escolar. Este inicio de diálogo sincero incluye a estudiantes, educadores y profesionales que arrojan para solucionar el aislamiento social y la angustia en estos tiempos complejos. Este corto film revela el inmenso valor de las redes de apoyo emocional y el poder de la agencia colectiva de los estudiantes para generar cambios.



Subrayamos la necesidad de atmósferas de confianza dentro de los entornos educativos, espacios donde estudiantes y maestros puedan salvar diferencias, eliminar barreras y conectar a nivel humano. De este modo, ponemos en relieve las formas en que el sistema educativo puede evolucionar para satisfacer las necesidades integrales de los alumnos, abordando no solo los aspectos académicos, sino también su bienestar emocional y mental. No te pierdas este episodio si anhelas un sistema educativo que se preocupe por sus estudiantes como individuos complejos y en evolución que merecen tener voz en los ámbitos en los que viven y que heredarán. Este episodio forma parte de nuestro compromiso continuo de promover conversaciones significativas que puedan impulsar un cambio positivo, gracias a CalHOPE y al Departamento de Servicios de Salud de California.

### Forma recomendada de impartirlo

(Adultos y estudiantes de secundaria)

Inicie la conversación compartiendo esta película con sus alumnos y trabajen juntos para crear un entorno de aprendizaje más empático, sensible e inclusivo.

1. Le invitamos a que vea primero esta película y reflexione sobre su propia reacción.
2. Prepare un plan para mostrarla a sus alumnos y dedique tiempo a la conversación; se incluyen sugerencias.
3. Enseñe a los jóvenes las habilidades SEL (Aprendizaje Socio Emocional). Herramientas tangibles que los jóvenes pueden utilizar para amplificar su voz de forma productiva y constructiva. En función del tiempo, divida las habilidades y enséñelas individualmente o todas a la vez.

Nuestro objetivo es apoyar a los estudiantes para que aumenten su impacto en las cosas que más les importan en un momento en el que la esperanza se ve comprometida a niveles récord.

# Tiempo

20-45 minutos

10 minutos para ver la película + 10-30 minutos para la Lección de Habilidades y discusión interactiva.

¡Un tiempo de discusión más largo siempre es bueno!

## Preparación

1. Divida a los alumnos en grupos pequeños y entregue a cada grupo una hoja grande de papel, una tableta u otro medio para que puedan tomar notas colectivamente y compartirlas con el resto del grupo más adelante en la actividad.
2. Lo mejor es dividirlos en grupos pequeños de forma aleatoria, para que todos los alumnos tengan la oportunidad de conversar con personas que no pertenecen al grupo que ellos mismos han elegido.
3. Una forma de hacerlo:
  1. Divida el número de alumnos entre 4 y 6, dependiendo del tamaño que desee que tengan los grupos. En este ejemplo, utilizamos una clase de 30 alumnos y queremos grupos de 5.
  2. Pida a todos los alumnos que se reúnan en grupos de cinco de su elección. Una vez formados los grupos, pídale que se sienten en sus asientos o en el suelo, el césped, etc.
  3. Pida a los grupos que cada alumno elija una de las siguientes opciones (o cualquier otra cosa, evitando equipos deportivos, etc.)
    - Agua
    - Fuego
    - Aire
    - Tierra
    - Sol
  4. Pida a todos los alumnos que hayan elegido «Aire» que se pongan de pie y los envíe a su zona de discusión. Haga lo mismo con todos los demás. Esté atento a los desertores, ya que, una vez que se den cuenta, algunos intentarán cambiar. Hay grandes ventajas en que lo hagan con honestidad. Si empieza con todos de pie, no verá a todos los que intentan desertar :).
  5. Una vez en grupos, comparta con ellos su elección de las siguientes preguntas para responder. Pídeles que anoten sus ideas compartidas en un papel para compartirlas si el tiempo lo permite.

## Consejos para FOMENTAR la interacción entre los alumnos:

1. Creer que lo harán: este es el consejo número uno. Los alumnos suelen mostrarse reacios y resistirse a las situaciones que les animan a interactuar entre ellos. Insista, porque en realidad es lo que buscan, aunque no lo sepan. La mayoría de las veces le sorprenderán con su interacción entre ellos, incluso después de mostrarse renuentes al principio.
2. Mezcla los grupos, diseña grupos que se seleccionen al azar, sigue adelante independientemente de su rechazo inicial a estar en un grupo en el que no quieren estar.
3. Asegúrate de que los grupos no sean demasiado grandes (lo ideal es que sean de 4 a 6 personas) y dales un medio para responder a las reflexiones, por ejemplo, cartulinas con rotuladores. Esto les da al grupo una salida creativa para manejar sus respuestas como quieran en el papel. Además, le da al grupo la oportunidad de elegir roles como compartir con el grupo más grande, ser el anotador, etc. Por último, este tamaño de grupo hace que sea difícil para los estudiantes esconderse y entender que lo valioso de las reflexiones es sobre ellos y hay más interés en compartir.

**¿Lo has probado? ¿Cómo te ha ido? ¿Qué apoyo te hace falta?  
¡Queremos saber tu opinión para poder crear mejores versiones de  
nuestro trabajo!**

**[AllItTakes.org](https://AllItTakes.org)**

# Temas de discusión

Al final del video, Lori Woodley-Langendorff dice:

**«El sistema educativo quiere escuchar tu opinión.**

**Pueden ser mejores oyentes, y necesitan que tú seas más eficaz a la hora de compartir lo que necesitas, lo que funciona y lo que hay que resolver».**

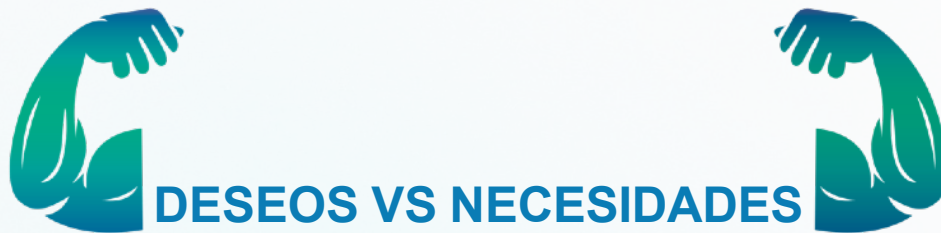


1. En grupo, discutan y elaboren una lista de temas acordados que les gustaría compartir con los responsables del sistema educativo (maestros, consejeros, administradores, junta de educación, etc.). ¿Qué quieren cambiar? ¿Qué está fallando? ¿Qué haría mejor las cosas para ustedes?

2. Lori también dice: **«Y necesitamos conocernos [sus opiniones] de manera constructiva».**

**Presenten y discutan las habilidades del SEL**(aprendizaje social y emocional) «Deseos versus necesidades», «pedir versus decir», «razones versus excusas» y «perseverancia versus resistencia», cada una de las cuales es una herramienta útil que les ayudará a compartir sus opiniones de manera poderosa y constructiva.

Como grupo, discuta y escriba un par de ejemplos de formas en las que puede compartir lo que necesita. ¿Qué tipo de palabras utilizamos? ¿Qué tipo de tono debemos utilizar? ¿Qué ejemplos hay de ocasiones en las que has intentado alzar la voz y no has conseguido el efecto deseado? ¿Qué podemos hacer de forma diferente para compartir de forma más eficaz?



«Deseos frente a necesidades» es una herramienta muy útil para que los alumnos entablen un diálogo constructivo con adultos y líderes educativos. El objetivo no es solo distinguir los deseos superficiales de las necesidades más profundas, sino también descubrir las condiciones fundamentales a las que apuntan nuestros deseos. Esta comprensión matizada permite a los alumnos comunicarse con mayor eficacia y proponer soluciones que aborden la raíz de sus problemas.

## **Todo lo que deseamos es un síntoma de lo que necesitamos.**

### **Deseos: los síntomas**

Los deseos son anhelos inmediatos y específicos que suelen ser lo primero que nos viene a la mente cuando pensamos en lo que está mal. Son los «síntomas» de una necesidad más profunda que puede no ser evidente de inmediato. Por ejemplo, un estudiante puede decir: «Necesitamos que las clases empiecen más tarde porque estoy cansado». Sin embargo, esto no es una necesidad, sino un deseo que ayudará a aliviar lo que el estudiante realmente necesita.

### **Necesidades: el diagnóstico**

Las necesidades son las condiciones o estados que dan lugar a los deseos. Son el «diagnóstico» que se esconde detrás de los «síntomas». Por lo general, la necesidad básica es algo que falta. Si un estudiante está cansado en clase, lo que necesita en ese momento viene definido por lo que le falta en ese momento.

Lo que necesita es energía.

Una vez identificada la necesidad básica, es mucho más fácil enumerar soluciones viables que puedan satisfacerla. Por ejemplo, dormir más, una rutina extraescolar más equilibrada o incluso una pequeña fiesta de baile energizante al comienzo de la clase para animar el ambiente.

### **Vuelve a conectarlo:**

- Utilizando la lista de preocupaciones que has recopilado para compartir con la dirección del colegio, profundiza e identifica cualquier necesidad más profunda que se esconda detrás de tus deseos. ¿Cómo podría esto alterar tu estrategia de comunicación a la hora de compartir tus preocupaciones? ¿Tu voz sería más convincente si pasaras directamente a compartir tus necesidades en lugar de quedarte atascado en tus deseos?



Pedir vs Decir nos ayuda a discernir lo que necesitamos y a ponerle lenguaje.

## **Pedir es resolver problemas, Decir es quejarse.**

Preguntar frente a decir nos ayuda a discernir lo que necesitamos y a expresarlo con palabras.

Preguntar es resolver problemas, decir es quejarse.

Con esto, podemos pedir lo que necesitamos, en lugar de decirle a la gente lo que no tenemos.

Cuando podemos expresar lo que necesitamos (pertenecer, ser vistos, ser escuchados, ser valorados, ser apreciados, ser comprendidos, que se crea en nosotros, etc.), podemos PEDIR que se cubran esas necesidades. Podemos PEDIR que se nos escuche, PEDIR que se nos incluya, PEDIR que se nos apoye, etc.

Pedir lo que necesitamos es una forma poderosa de conseguirlo. Desarrolla la confianza y la empatía, y crea el deseo de apoyar. Cuando utilizamos el decir (quejándonos) como forma de conseguir lo que queremos, esto aleja a los demás y degrada las relaciones.

### **Preguntas para el diálogo:**

- ¿Cuáles son algunos ejemplos de la frecuencia con la que nuestros propios grupos de amigos se quejan de lo que está mal en lugar de discutir lo que debemos hacer al respecto? ¿Cómo te hace sentir esto? ¿Productivo o atascado?
- ¿Cuáles son las consecuencias de esta forma de comunicarse? ¿Qué resultados positivos se podrían obtener si más personas pidieran lo que necesitan en lugar de decir lo que está mal?

### **Vuelve a conectarlo:**

- Los grupos pequeños ya han identificado algunas cosas importantes en las que están de acuerdo para compartir con los líderes en educación. ¿Cómo serían estas aportaciones si se presentaran como una «petición de lo que necesitamos», en lugar de como una «denuncia de lo que está mal»?





# RAZONES VS EXCUSAS



Razones VS Excusas define la diferencia entre explicar y justificar cuando se trata de nuestros comportamientos, nuestras actitudes, nuestras palabras y nuestros resultados.

## **Asumir la responsabilidad del resultado, incluso si sale mal.**

Es fácil, especialmente cuando estamos molestos, dar excusas para nuestras reacciones, por ejemplo, iniciar un rumor para vengarnos de algo doloroso que nos ha sucedido. O, cuando no estamos a la altura (¡los humanos lo hacemos!), por ejemplo, sacar malas notas en un examen, llegar habitualmente tarde a clase o dejar a un amigo fuera de algo importante para él. A menudo utilizamos la culpa como excusa para lo que provocamos.

Cuando podemos expresar lo que necesitamos (pertenecer, ser vistos, ser escuchados, ser valorados, ser apreciados, ser comprendidos, que se crea en nosotros, etc.), podemos PEDIR que se satisfagan esas necesidades. Podemos PEDIR que nos escuchen, PEDIR que nos incluyan, PEDIR que nos apoyen, etc. Pedir lo que necesitamos es una forma poderosa de conseguirlo. Desarrolla la confianza y la empatía, crea el deseo de apoyar. Cuando utilizamos el decir (quejarnos) como forma de conseguir lo que queremos, alejamos a los demás y degradamos las relaciones.

### **Ejemplos de excusas:**

«No me despertaste a tiempo, así que llegué tarde a clase».

«Tú empezaste el rumor».

«No me enseñaste, así que suspendí el examen».

Todas esas son excusas para resultados que nos lastiman a nosotros o a otra persona, a menudo a ambos. Lo que es importante es que comprendamos y aceptemos que hay razones para nuestro dolor, nuestros errores, nuestras molestias, y que, si bien las razones son nuestra realidad, no son una excusa para crear resultados llenos de culpa. Siempre hay una razón para una molestia, nunca hay una excusa para comportamientos, palabras y actitudes hirientes. Utilizando los ejemplos anteriores, aquí hay reacciones alternativas que ofrecen razón y responsabilidad:

### **Ejemplos de razones:**

«No me desperté a tiempo y llegué tarde a clase».

«Me sentí dolida cuando fui objeto de un rumor y, para vengarme, empecé un rumor sobre ella».

«No entendí el material y no pedí ayuda, y luego reprobé el examen»

### **Vuelve a conectarlo:**

En grupos pequeños, revisen la lista de «compartidos» que han acordado y que sería importante que escuchara el liderazgo educativo. Al comunicar estas ideas, ¿cómo pueden replantear lo que está saliendo mal como una causa en lugar de una excusa?



# Perseverancia vs Resistencia



La perseverancia frente a la resistencia nos ayuda a discernir cuándo es importante perseverar en situaciones difíciles y superar obstáculos para alcanzar nuestras metas, y cuándo resistirnos a situaciones que pueden ser perjudiciales para esas metas.

## Identifica si necesitas persistir o resistirte para alcanzar tus metas

Al analizar nuestras metas, es importante distinguir si esa meta es algo por lo que estamos trabajando o si es algo a lo que nos estamos resistiendo. Dependiendo de la situación, ambas cosas son necesarias en la vida. Sin embargo, defender lo que quieres requiere un conjunto de herramientas diferente al de combatir lo que no quieres. Piensa en la carrera de la Liebre contra la Tortuga. Por lo general, las situaciones son complejas y requieren un poco de ambas cosas.

### Perseverancia:

(Avanzar hacia)

**Determinación:** Es la fuerza de voluntad y la convicción de seguir adelante sin importar los obstáculos que se presenten.

**Resistencia:** La capacidad de mantener el esfuerzo durante un largo periodo de tiempo es fundamental cuando se persigue un objetivo a largo plazo.

**Adaptabilidad:** Esta habilidad te ayuda a modificar tu enfoque cuando te enfrentas a obstáculos, para que puedas encontrar otro camino hacia tu meta.

### Resistencia:

(Oponerse a)

**Fortaleza:** Es la fuerza emocional y la capacidad de resistir ante la adversidad.

**Convicción:** La convicción te da la fortaleza moral o ética para oponerte a algo con lo que no estás de acuerdo.

**Discernimiento:** Te permite decidir sabiamente cuándo y cómo resistir, eligiendo tus batallas basándote en un profundo conocimiento de la situación.

### Preguntas para reflexionar:

- ¿En qué áreas de tu vida persistes incluso cuando las cosas se ponen difíciles? ¿En qué áreas te resistes? ¿Cuáles son los resultados de cada una?
- Cuando piensas en las personas de tu círculo, ¿hay otras que demuestran lo que se necesita para perseverar? ¿Las ves alcanzar sus metas? ¿Qué obstáculos crees que superan para alcanzar esas metas?

### Vuelve a conectarlo:

Al revisar la lista de metas de tu grupo que se deben comunicar, distingue cuáles requerirán persistencia y cuáles requerirán resistencia para alcanzarlas.