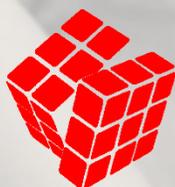


RECURSO PARA DIRECTIVOS ESCOLARES

TÉCNICAS PARA FORTALECER VÍNCULOS MEDIANTE ZOOM

Photo by Stormy All on Unsplash



G R U P O
CIENCIA + DIÁLOGO

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ACERCA DE GRUPO CIENCIA + DIÁLOGO	3
FICHA: TÉCNICA DE CITAS RÁPIDAS	4
FICHA: TÉCNICA DE ESCUCHA ATENTA	6
FICHA: TÉCNICA DE ESCUCHA ACTIVA	8

TÉCNICAS PARA FORTALECER VÍNCULOS MEDIANTE ZOOM

Santiago de Chile, Agosto de 2020.

Desarrollo de contenidos y edición: Alejandro Díaz y Carla Ramos, Grupo Ciencia + Diálogo

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento 4.0 Internacional.

ACERCA DE GRUPO CIENCIA + DIÁLOGO

Grupo Ciencia + Diálogo es una institución sin fin de lucro que agrupa profesionales de diferentes disciplinas. Nuestra misión es ayudar a las personas y a las instituciones a fortalecer sus habilidades para colaborar, para aprender y para innovar.

Existe un gran consenso hoy en día respecto que es una prioridad fortalecer estas habilidades en las personas y en las instituciones. Las habilidades del siglo XXI y las habilidades socioemocionales son clave para la formación de nuestros estudiantes y también para el funcionamiento de nuestros equipos.

En **Grupo Ciencia + Diálogo** ayudamos a las personas y a las organizaciones a implementar técnicas y procedimientos para fortalecer las habilidades para colaborar, también a internalizar técnicas para medir esas habilidades y sus progresos. Con este fin Grupo Ciencia + Diálogo realiza:

- Cursos para docentes y asistentes de la educación.
- Academia de Líderes: Programa que entrega cursos online, talleres, y encuentros entre líderes estudiantiles y líderes empresariales.
- Asistencia técnica.
- Sesiones interactivas y material sin costo para directivos escolares.

Las actividades que realiza Grupo Ciencia + Diálogo tienen tres sellos.



Actividades de formación y mediciones basadas en evidencia.



Metodología SAFE recomendada por CASEL (Collaborative for Academic, Social, and Emotional Learning). Bajo este enfoque las actividades son secuenciadas desde las actividades más simples a las más complejas, son activas e interactivas, se focalizan en una habilidad, y son explícitas en sus objetivos para los participantes.



Nos esforzamos para que el aprendizaje y nuestras actividades sean experiencias felices para los participantes.

Cohesionar a los equipos y a las comunidades escolares es especialmente difícil de realizar en medios online y en formatos a distancia.

El presente documento está dirigido a directivos escolares, y contiene 3 técnicas simples y útiles para fortalecer los vínculos en la comunidad de docentes, de estudiantes y de apoderados, aplicables de forma online mediante la plataforma Zoom.

Se recomienda aplicar estas técnicas de forma gradual al inicio de los Consejos de Profesores, de las Reuniones de Apoderados y de los Consejos de Curso.

FICHA: TÉCNICA DE CITAS RÁPIDAS

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE TRABAJAR EL VÍNCULO?

El equipo de investigadores canadienses liderados por la profesora Loren Martin concluyó experimentalmente que las personas extrañas nos generan estrés. En presencia de extraños nuestras hormonas de estrés aumentan, y ese estrés bloquea nuestra empatía. Sus experimentos mostraron que dos personas extrañas muestran **una reducción de sus niveles de estrés luego de jugar 15 minutos** el juego de consola Band Hero. Los participantes bajaron sus hormonas de estrés a niveles similares a los que presentan las personas en presencia de amigos, por lo tanto desbloquearon su empatía y estaban más dispuestos a confiar entre ellos.

Muchas de las técnicas para **generar confianza entre las personas** son sencillas, consisten en vivir experiencias juntos. La dificultad en gran medida radica en cómo generar confianza y cohesión en los grupos de manera rápida, a bajo costo y a distancia.

La técnica de citas rápidas en salones en zoom es una técnica útil para este objetivo y que funciona en entornos virtuales.

ACTIVIDAD

Los participantes van teniendo conversaciones rápidas con diferentes personas.

OBJETIVO EXPLÍCITO

Generar un clima de confianza, conocernos más y que cada participante interactúe con 5 personas durante la sesión.

HABILIDAD FOCO DE DESARROLLO

Habilidad Relacional.

RECURSOS NECESARIOS

Plataforma Zoom y varios participantes conectados.

SECUENCIA PASO A PASO

- 1 El moderador crea los grupos de Zoom, dejando en cada grupo a 2 personas.
- 2 El moderador explica los objetivos y las instrucciones al grupo, de la siguiente manera:
 1. Cada uno de ustedes ha sido asignado a un grupo de zoom.
 2. En el grupo estarán con una persona. Es decir, en cada grupo habrá una pareja.
 3. Les mostraré ahora una pregunta.
 4. Cada pareja, en su grupo, tendrá 2 minutos exactos para presentarse y compartir su respuesta a la pregunta.
 5. ¿Preparados? ¿Listos?
- 3 El moderador lee y muestra la primera pregunta:
¿Cuáles son las cosas que más te gusta hacer? ¿Por qué?
A los 2 minutos finaliza los grupos para que todos los participantes vuelvan al salón principal.
- 4 Luego el moderador lee y muestra la segunda pregunta:
¿Cuáles son las cosas que menos te gusta hacer? ¿Por qué?
A los 2 minutos finaliza los grupos para que todos los participantes vuelvan al salón principal.
- 5 De igual forma el moderador procede con las siguientes preguntas:
 - **¿Qué serie, película o libro recomiendas para pasar la cuarentena? ¿por qué?**
 - **De los lugares que has visitado ¿cuál es el que más te ha gustado? ¿por qué?**
 - **Si te regalaran un pasaje de avión, para ir a cualquier parte del mundo, una vez que termine la pandemia. Sería totalmente seguro. ¿Dónde irías y por qué?**

MÁS RECURSOS

1. **Charla TED**
Robert Waldinger. Lecciones del estudio más largo sobre la felicidad
https://www.ted.com/talks/robert_waldinger_what_makes_a_good_life_lessons_from_the_longest_study_on_happiness?utm_campaign=tedsread&utm_medium=referral&utm_source=tedcomshare
2. **Artículo**
Estudio Harvard: Conexión directa entre las relaciones, vínculo y felicidad.
<https://www.businessinsider.es/como-ser-feliz-80-anos-estudio-harvard-revelan-claves-201608>
3. **Publicación**
Martin, L. et al. (2015). Reducing Social Stress Elicits Emotional Contagion of Pain in Mouse and Human Strangers. Reducing Social Stress Elicits Emotional Contagion of Pain in Mouse and Human Strange. Current Biology. Volume 25, Issue 3, pp. 326-332.

FICHA: TÉCNICA DE ESCUCHA ATENTA

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE LA ATENCIÓN?

Todas las personas sabemos escuchar. Lo hemos aprendido a lo largo de nuestra vida. Las personas de forma natural estamos preparadas para escuchar. Sin embargo nuestra conversación cotidiana es muy interrumpida. Cuando nos expresamos, a los pocos segundos ya estamos recibiendo comentarios. Este ejercicio nos invita a **valorar el silencio al momento de escuchar**. El silencio da espacio a que la persona que está al frente se exprese y que se sienta escuchada. Al mismo tiempo, escuchar es una forma de **entrenar nuestra atención** y de generar un impacto social inmediato, pues todas las personas queremos ser escuchadas, y nos gusta ser escuchadas.

ACTIVIDAD

Los participantes se escuchan entre ellos, sin hacer preguntas ni comentarios.

OBJETIVO EXPLÍCITO

Generar un clima de confianza, fortalecer los vínculos y cohesión en el grupo, mantener la atención en la persona que habla y practicar el silencio.

HABILIDAD FOCO DE DESARROLLO

Conciencia Social.

RECURSOS NECESARIOS

Plataforma Zoom y varios participantes conectados.

SECUENCIA PASO A PASO

- 1 El moderador crea los grupos de Zoom, dejando en cada grupo a 2 personas.
- 2 El moderador explica los objetivos y las instrucciones al grupo, de la siguiente manera:
Uno de los participantes hablará durante tres minutos y el otro escuchará. Después de los 3 minutos los papeles se intercambian.
- 3 El moderador entrega las instrucciones para quien **habla**:
 1. Es un monólogo. Debes hablar de manera ininterrumpida durante tres minutos.
 2. Si te quedas sin nada que decir, tranquilo. Puedes permanecer en silencio y seguir hablando cuando tengas algo que decir.
 3. Los tres minutos te pertenecen por completo. Puedes usarlos si quieres y como quieras. Sólo tienes que saber que cuando estés listo para hablar habrá una persona lista para escucharte.
 4. Sugerencias para el monólogo: ¿Qué sientes en este momento? ¿Te ha sucedido algo hoy de lo que quieras hablar? Cualquier otra cosa de lo que desees hablar.
- 4 El moderador entrega las instrucciones para quien **escucha**:
 1. Tu misión es escuchar.
 2. Mientras lo haces, presta toda tu atención a quién está hablándote.
 3. No puedes hacerle preguntas durante esos dos minutos. Puedes responder a sus palabras con expresiones faciales, gestos de asentimiento o frases breves como «ya veo» o «entiendo». Únicamente puedes hablar para esto. Intenta no excederte, para no dirigir tú la conversación.
 4. Si el otro se queda sin nada que decir, dale espacio para el silencio y prepárate por si vuelve a hablar.

MÁS RECURSOS

1. **Libro**
Chade Meng Tan. (2014). Search Inside Yourself: The Unexpected Path to Achieving Success, Happiness (and World Peace).
2. **Sitio Web. Blog**
<http://chademeng.com/mengstupiditis/>

FICHA: TÉCNICA DE ESCUCHA ACTIVA

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE LA ESCUCHA?

Todas las personas queremos ser escuchadas y nos gusta ser escuchadas. Por esa razón buscamos señales que nos indican que las personas que están al frente nos están escuchando. Algunas señales frecuentes son los gestos de asentimiento, señales corporales y mirada. Repetir al hablante un resumen sobre **lo comprendido en el mensaje**, constituye una señal poco frecuente, y en ese sentido muy notoria, que indica que se ha puesto mucha atención a la persona.

Esta acción generalmente activa un círculo virtuoso, gratitud por parte del hablante, y **vínculos más fortalecidos**.

ACTIVIDAD

Los participantes se escuchan entre ellos, sin hacer preguntas ni comentarios, y luego comprueban activamente si la escucha fue eficaz.

OBJETIVO EXPLÍCITO

Generar un clima de confianza, fortalecer los vínculos y cohesión en el grupo, mantener la atención en la persona que habla, practicar el silencio y la habilidad para retener la información.

HABILIDAD FOCO DE DESARROLLO

Conciencia Social.

RECURSOS NECESARIOS

Plataforma Zoom y varios participantes conectados.

SECUENCIA PASO A PASO

- 1 El moderador crea los grupos de Zoom, dejando en cada grupo a 2 personas.
- 2 El moderador explica los objetivos y las instrucciones al grupo, de la siguiente manera:
 1. Uno de los participantes hablará durante tres minutos y el otro escuchará.
 2. Después de los 3 minutos se trabajará en cerrar el círculo de la comunicación.

PRIMERA PARTE:

- 3 Instrucciones para quien **habla**:
 1. La persona **A** habla durante 3 minutos.
 2. Los tres minutos te pertenecen en tu totalidad, así que si te quedas sin cosas que decir, pueden quedarse los dos en silencio, y si más adelante tienes algo que decir puedes hacerlo.
 3. Algunas sugerencias de temas de conversación:
 - La visión de ti mismo. Lo que piensas de ti, lo que te gusta, lo que querrías cambiar, etcétera.
 - Alguna situación complicada que te haya sucedido y de la que quieras hablar.
 - Cualquier otro tema importante para ti.
- 4 Instrucciones para quien **escucha**:
 1. La persona **B** escucha.
 2. Tu trabajo consiste en ofrecerle toda tu atención a tu interlocutor como regalo. Estás haciéndole el regalo de tu atención.
 3. No puedes hablar salvo para demostrar tu atención en lo que estás escuchado, pero sin excederte.

SEGUNDA PARTE: CERRAR EL CÍRCULO

- 5 Luego de los 3 minutos la persona **B** repite a la persona **A** lo que escuchó. **B** puede empezar diciendo, «Lo que he escuchado es...».
- 6 A continuación **A** explica a **B** en que cree que se ha equivocado (cosas que en su opinión puede haber pasado por alto o malentendido, etc.).
- 7 Repetimos esto hasta que **A** esté seguro de que **B** lo ha entendido a la perfección.
- 8 Cuando la pareja esté 100% segura que el mensaje se ha transmitido a la perfección, pueden volver al salón principal.

MÁS RECURSOS

Chade-Meng Tan, es uno de los primeros ingenieros que formó parte de Google, diseñó un curso corporativo de meditación y luego el Instituto de Liderazgo Search Inside Yourself.

1. **Video**

Search Inside Yourself

<https://youtu.be/mnw0yYdNra8>

2. **Charla Chade-Meng Tan:**

<http://chademeng.com/me/search-inside-yourself-the-google-talk/>

3. **Extractos del libro**

<http://siybook.com/excerpts/>

