

1R-3R ESO · EMC · UNITAT 3

Comunicar, negociar i liderar

Comunicar i escoltar, presentar una idea en un minut, negociar, motivar i liderar

3

PER COMENÇAR

En aquesta unitat aprendràs a...



Explicar els elements de la comunicació, les seves barreres i com s'escolta de manera activa.



Preparar una presentació d'un minut amb problema, idea, destinatari i motiu.



Negociar buscant un acord en què guanyin les dues parts i calcular l'interval de preus que totes dues parts accepten (la zona d'acord).



Reconèixer què motiva les persones i com es reconeix la seva feina.



Distingir estils de lideratge i valorar el lideratge compartit.

SITUACIÓ DE PARTIDA · CAS FICTICI

Una situació de partida



És octubre a 3r B de l'Institut Ribera Nord de Valldelana. La Inés Varela ha demanat que cada alumne prepari una idea per millorar l'institut i que l'expliqui en un minut. A la Martina li agrada manar, però parlar davant de tota la classe li costa. En Dani creu que un assistent d'IA li escriurà el guió «en un moment». La Salma pregunta qui ha comprovat les dades. La Inés reparteix targetes amb una norma: primer s'escolta i després es respon.

❓ Quan has convençut algú d'alguna cosa sense cridar ni imposar-te? Com ho vas fer?

❓ Quina diferència hi ha entre sentir i escoltar?

❓ Vols comprar una bici de segona mà i la persona que la ven demana més del que tens. Què fas?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **3.1** Comunicar
- **3.2** Presentar una idea
- **3.3** Negociar
- **3.4** Motivar
- **3.5** Liderar

Cinc elements de la comunicació



Emissor

Qui envia el missatge.



Receptor

Qui el rep.



Missatge

El que es vol dir.



Canal

El mitjà: la veu, un xat, un cartell.



Codi

El llenguatge que fan servir tots dos.

CLAVE

Si el receptor no entén, el missatge **s'ha enviat, però no s'ha comunicat**.

Escolta activa: quatre gestos

1. **Mostra atenció**
   Orienta't cap a qui parla.
2. **No interrompis**
   Aguanta els silencis.
3. **Repeteix**
   «Si he entès bé, dius que...»
4. **Pregunta**
   El que no t'ha quedat clar.

CLAVE

Per saber si t'han entès, demana que ho expliquin **amb les seves paraules**.

Un minut: quatre parts



Problema

Què falta o què molesta.



Idea

Què proposes.



Destinatari

Per a qui és.



Motiu

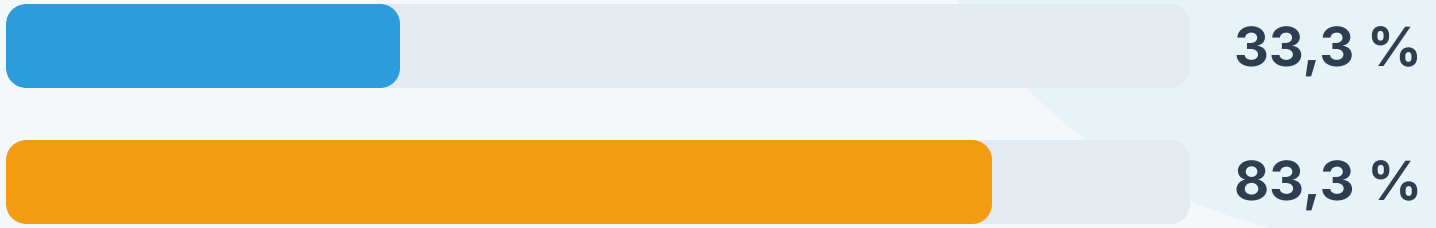
Per què ets tu qui ho pot fer.

CLAVE

En un minut hi caben **entre 100 i 140 paraules**.

Un minut per convèncer

Puntuació sobre 12 de dues presentacions de la mateixa idea.



Font: exemple fictici de l'apartat 3.2.

CLAVE

La puntuació mesura la **claredat del missatge**, no si la idea és bona.

El preu de la bici



La Martina i l'Anselmo

L'Anselmo demana 40 € per la bici. La Martina no pot pagar més de 30 € i ell no baixa de 28 €.

1. **Zona d'acord.** De 28 a 30 €: 28 és menor que 30. Amplitud: 2 €.
2. **Punt mitjà.** (28 + 30) / 2 = 29 €.
3. **L'altra oferta.** 35 € supera en 5 € el màxim de la Martina: no és viable.

✔️ **Acord possible entre 28 € i 30 €; amb 29 €, la Martina estalvia 11 € (27,5 % de 40 €).**

Motivació interna o externa



Interna

- Neix del gust per la tasca
- Aprendre, ajudar, superar-te
- Exemple: practiques guitarra perquè gaudeixes tocant

VS



Externa

- Ve d'un premi o d'evitar un càstig
- Una nota o un regal
- Exemple: ajudes per un punt extra

CLAVE

Tres coses solen motivar: **tenir sentit, poder decidir i sentir-se reconegut**.

Tres estils de lideratge



Autoritari

Decideix sol i ordena. Ràpid, però el grup deixa d'aportar.



Democràtic

Escolta i decideix segons el procediment acordat. Més lent.



Deixar fer

Molta autonomia i gairebé cap intervenció.

CLAVE

Cap no és el millor sempre: un bon líder **canvia d'estil segons el moment**.

🙋 PREGUNTA PER A LA CLASSE

«No et deixo la tauleta més d'una hora.» Què és això?

A Un interès

B Una posició

C Una alternativa

✔️ La posició és el que dius que vols; l'interès és el que hi ha al darrere (per exemple, poder acabar alguna cosa).

REPASO

Idees clau

- **Comunicar.** Emissor, receptor, missatge, canal i codi, missatge clar i breu, barreres: soroll, pressa i prejudicis, verbal (oral i escrita) i no verbal.
- **Presentar.** Problema, idea, destinatari i motiu, suport visual amb poques paraules, oratòria: practicar davant d'un grup petit.
- **Negociar.** Posicions i interessos, límit i alternativa, zona d'acord, guanyar-guanyar.
- **Motivar.** Motivació interna i externa, sentit, decisió i reconeixement.
- **Liderar.** Autoritari, democràtic i deixar fer, lideratge positiu i compartit, adaptar l'estil al moment.

PER ACABAR

Per pensar

1 Pensa en una vegada que un missatge teu no va arribar. Quin element va fallar: l'emissor, el canal, el codi o una barrera?

2 Per què la Martina va escoltar abans de parlar de preu? Què hauries fet tu al seu lloc?

3 Quin estil de lideratge necessita el teu equip aquesta setmana i per què?



Ara et toca a tu!

Repassa, practica i comprova el que has après.

📝 **Resum**

✅ **Test**

👆 **Interactius**

Llibre, presentacions, resums i tests gratis a **josesande.com**