

3.º ESO · IAEE · UNIDAD 3

Comunicar, negociar y liderar

Comunicar, presentar una idea en un minuto, negociar, motivar y liderar

3

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Explicar los elementos de la comunicación, sus barreras y cómo se escucha de forma activa.
- Preparar una presentación de un minuto con problema, idea, destinatario y motivo.
- Negociar buscando un acuerdo en el que ganen las dos partes y calcular la zona de acuerdo.
- Reconocer qué motiva a las personas y cómo se reconoce su trabajo.
- Distinguir estilos de liderazgo y valorar el liderazgo compartido.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Es octubre en 3.º B del IES Ribera Norte. Inés Varela ha pedido que cada alumno prepare una idea para mejorar el instituto y que la cuente en un minuto. A Martina le gusta mandar, pero hablar ante toda la clase le cuesta. Dani cree que un asistente de IA le escribirá el guion «en un momento». Salma pregunta quién ha comprobado los datos. Inés reparte tarjetas con una norma: primero se escucha y después se responde.

❓ ¿Cuándo has convencido a alguien de algo sin gritar ni imponerte? ¿Cómo lo hiciste?

❓ ¿Qué diferencia hay entre oír y escuchar?

❓ Quieres comprar una bici de segunda mano y la persona que la vende pide más de lo que tienes. ¿Qué haces?

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

Cinco elementos de la comunicación



Emisor

Quien envía el mensaje.



Receptor

Quien lo recibe.



Mensaje

Lo que se quiere decir.



Canal

El medio: la voz, un chat, un cartel.



Código

El lenguaje en que se expresa.

CLAVE

Si el receptor no entiende lo que el emisor quería decir, el mensaje **se ha enviado, pero no se ha comunicado**.

Cuatro barreras del mensaje

📢

Físicas

El ruido del patio o una mala conexión.

📖

Del lenguaje

Una palabra técnica que el otro no conoce.

😰

Emocionales

Estar enfadado o nervioso.

🚫

De prejuicios

Decidir que algo no vale antes de escucharlo.

CLAVE

No basta preguntar «¿lo has entendido?»: pide que **lo cuente con sus palabras**.

Un mensaje de un minuto

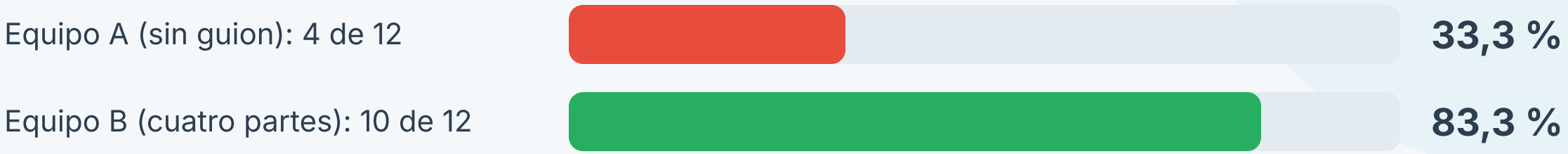
1. **Problema**
   Qué falta o qué molesta.
2. **Idea**
   Qué propones.
3. **Destinatario**
   Para quién es y a quién le sirve.
4. **Motivo**
   Por qué eres tú quien puede hacerlo.

CLAVE

En un minuto caben entre **100 y 140 palabras**. Al final, di qué quieres que haga el público.

Dos equipos, una misma idea

Porcentaje de la puntuación máxima (4 criterios de 0 a 3 puntos).



Datos ficticios.

CLAVE

La estructura cambia cómo se valora el mensaje, pero la puntuación **mide la claridad, no si la idea es buena**.

Posición e interés



Posición

- Lo que dices que quieres
- «Quiero que me la dejes por 25 €»

VS



Interés

- Lo que hay detrás
- «Necesito una bici para ir a entrenar y no tengo mucho dinero»

CLAVE

Pregunta **«¿para qué lo quieres?»** para descubrir el interés.

El precio de la bici



Martina y el señor Anselmo

Anselmo pide 40 €. Martina no puede pagar más de 30 € y él no aceptaría menos de 28 €. Otra bici cuesta 35 €.

1. **Zona de acuerdo.** 28 es menor que 30: hay zona, de 28 a 30 €. Amplitud: 30 − 28 = 2 €.
2. **Punto medio.** (28 + 30) / 2 = 29 €.
3. **Alternativa.** La otra bici cuesta 35 €, 6 € más que el punto medio: no le conviene.
4. **Ahorro.** 40 − 29 = 11 €, el 27,5 % de 40 €.

✔ **Con 29 € salen ganando las dos partes. Ninguna conoce el límite de la otra: la zona solo se ve de verdad al final.**

Tres estilos de liderazgo



Autoritario

Decide solo y ordena: rápido, pero el grupo deja de aportar.



Democrático

Escucha y decide con el grupo: más lento, pero el equipo se siente parte.



Dejar hacer

Da libertad total al grupo.

CLAVE

Un buen líder **cambia de estilo** según el tiempo, la experiencia del equipo y lo que se juega.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

El vendedor no baja de 32 € y la compradora no sube de 30 €. ¿Hay zona de acuerdo?

A Sí, de 30 a 32 €

B No: faltan 2 € y habría que mover otras condiciones

C Sí, porque 32 es mayor que 30

✔️ Hay zona de acuerdo solo si el mínimo de quien vende es menor o igual que el máximo de quien compra.

REPASO

Ideas clave

- **Comunicar.** Emisor, receptor, mensaje, canal y código, mensaje claro y breve, barreras: ruido, prisa y prejuicios, verbal (oral y escrita) y no verbal.
- **Presentar.** Problema, idea, destinatario y motivo, apoyo visual con pocas palabras, oratoria: practicar en pequeño.
- **Negociar.** Posiciones e intereses, límite y alternativa, zona de acuerdo, gana-gana.
- **Motivar.** Motivación interna y externa, sentido, decisión y reconocimiento.
- **Liderar.** Autoritario, democrático y dejar hacer, liderazgo positivo y compartido, adaptar el estilo al momento.

PARA TERMINAR

Para pensar

1 Antes de hablar de precio, ¿qué le preguntarías tú al vendedor para descubrir su interés?

2 ¿Cuál sería tu límite y tu alternativa la próxima vez que negocies algo?

3 Si tu equipo tuviera un día para entregar un trabajo, ¿qué estilo de liderazgo usarías y por qué?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**