



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA

FACULTAD DE EDUCACIÓN

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE EDUCACIÓN

ESPECIALIDADE DE INGLÉS Y COMUNICACIÓN SOCIAL

PLAN DE SESIÓN DE APRENDIZAJE

I. DATOS GENERALES

- 1.1 Institución Educativa: "José Antonio Encinas"
- 1.2 Grado: 4to
- 1.3 Sección: "Única"
- 1.4 Fecha: 06/11/19
- 1.5 Hora: 3.00 pm
- 1.6 Duración: 45 minutos
- 1.7 Bachiller: Jorge César Mendoza León
- 1.8 Especialidad: Inglés y Comunicación Social
- 1.9 Jurado Evaluador:

Iván A. León Castro
Presidente.

Presidente: Dr. Iván Alejandro León Castro

Secretario: M. Cs. Wigberto Waldir Díaz Cabrera

Vocal: Dr. Juan Francisco García Seclen

II DATOS CURRICULARES


2.1 Área: Comunicación Social

2.2 Competencia: Comprensión Oral y Expresión Oral

2.3 Título de la Sesión: Prácticas de Liderazgo y Empleo de Recursos de Persuasión.

III APRENDIZAJES ESPERADOS

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	INDICADORES
<ul style="list-style-type: none">• COMPRENSIÓN ORAL• EXPRESIÓN ORAL	<ul style="list-style-type: none">• Comprende diversos tipos de textos orales en diferentes situaciones comunicativas.• Produce de forma coherente diversos tipos de textos orales según su propósito comunicativo, de manera espontánea o planificada, usando variados recursos expresivos.	<ul style="list-style-type: none">• Escucha activamente, identifica información, reorganiza información, infiere el significado y reflexiona sobre la forma y contenido.• Organiza su texto oral, expresa con claridad mensajes, aplica variados recursos expresivos y evalúa el proceso de producción.



IV. SECUENCIA DIDÁCTICA

INICIO

(10 minutos)

- Bienvenida y presentación del docente hacia sus estudiantes.

Motivación:

Presentamos con imágenes a 4 líderes y los alumnos interactúan colocando distintas características alrededor de los líderes presentados, según lo que le inspira a cada uno.

Problematización:

Se les consulta a los alumnos. De los 4 personajes presentados ¿Cuáles de ellos son considerados buenos líderes y cuáles malos líderes? ¿Por qué?

Saberes Previos:

Se realiza la siguiente pregunta a los alumnos. ¿Cómo creen que debe ser un líder positivo? ¿Por qué?

Propósito:

Identificamos las prácticas de liderazgo ejemplar.

DESARROLLO

(25 minutos)

- El docente explica las 5 prácticas de liderazgo más usadas por distintos autores, empleando un mapa mental para reforzar la idea. (Anexo 1)
- El docente explica los recursos de persuasión, usando un mapa semántico para reforzar la idea. (Anexo 2)
- El docente comparte sus experiencias sobre personas que conoció en su vida, quienes mostraron prácticas de liderazgo y recursos de persuasión.
- Con ayuda del docente, los alumnos realizan una encuesta donde puedan identificar sus valores más fuertes y más débiles para poder potenciarlos hacia un liderazgo ejemplar. Recuerdan el propósito de la sesión. (Anexo 3)

CIERRE

(10 minutos)

- Se invita a los alumnos a plantear 2 acciones que los ayude a formar su liderazgo en base a sus valores.
- Se establecen 5 conclusiones generales del tema.
- Se entrega un resumen de la clase a los alumnos como refuerzo. (Anexo 4)

V. RECURSOS DIDÁCTICOS

-Papelotes
-Plumones
-Cartulina
-Cinta masking
-Fichas de apoyo
-Fotocopias.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

5.1 Básicas:

MINEDU (2015). *Unidad didáctica 1-4. 1o grado de Primaria*. Perú: Unidad Didáctica y sesiones de aprendizaje Recuperado de (<http://www.minedu.gob.pe/rutas-del-aprendizaje/sesiones2016/pdf/primaria/unidad1/cuarto-grado/1-orientaciones-generales-4to grado.pdf>)

5.2 De Profundización:

Cabrera, O. J. M. (2015) *Prácticas del liderazgo educativo, una mirada evolutiva e ilustrativa a partir de sus principales marcos, dimensiones e indicadores más representativos*. Chile: Revista UCR. Recuperado de (<https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/educacion/article/view/22115>)

Cialdini, R. (1993). *Influence: Science and practice*. (3rd Ed.). New York: Harper Collins).

George, B., Sims, P., McLean, A. y Mayer, D., (2007), *Descubra su auténtico liderazgo, América Latina*. Harvard Business Review.



Kouzes, J. y Posner, B. (2003) *Las cinco prácticas para un liderazgo ejemplar*. EE UU: Academia. Recuperado de

https://www.academia.edu/8144550/CINCO_PR%C3%81CTICAS_DE_LIDERAZGO_EJEMPLAR

Northouse, P. (2010) *Leadership Theory And Practice (Teoría y práctica del liderazgo)*; 5 ° edición. NY: Sage.

Sergiovanni, T. J. (1984). *Leadership and excellence in schooling [Liderazgo y excelencia en la educación]*. Educational leadership.

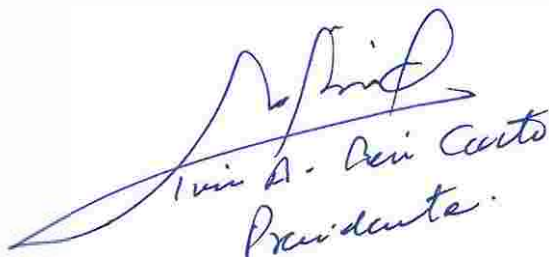
VII ANEXOS

Anexo 1: Mapa mental de las 5 prácticas de liderazgo.

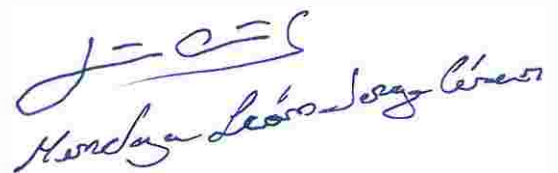
Anexo 2: Mapa semántico del empleo de recursos de persuasión

Anexo 3: Encuesta de valores

Anexo 4: Resumen de la clase

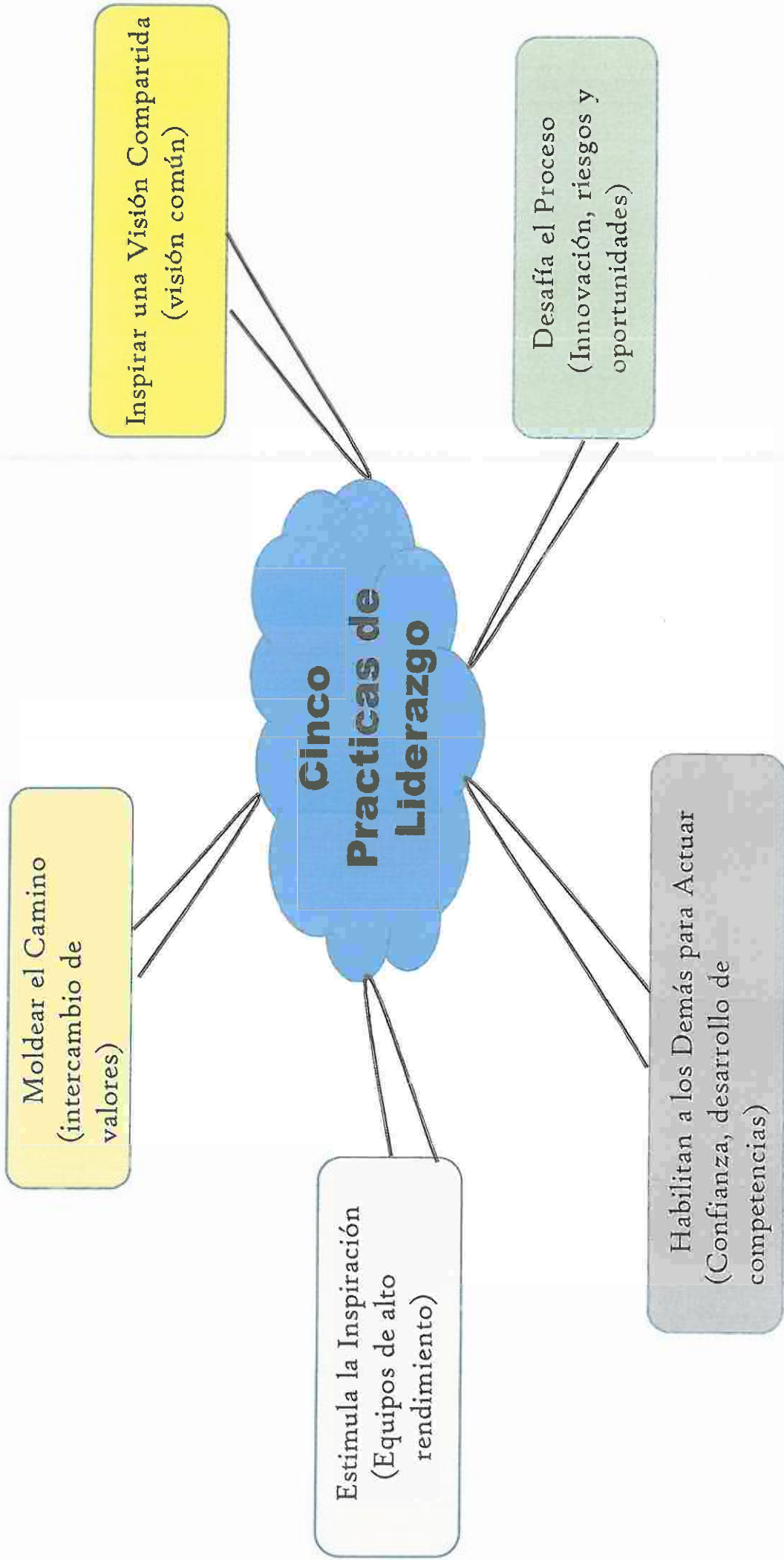


Iván A. Benítez
Presidente.



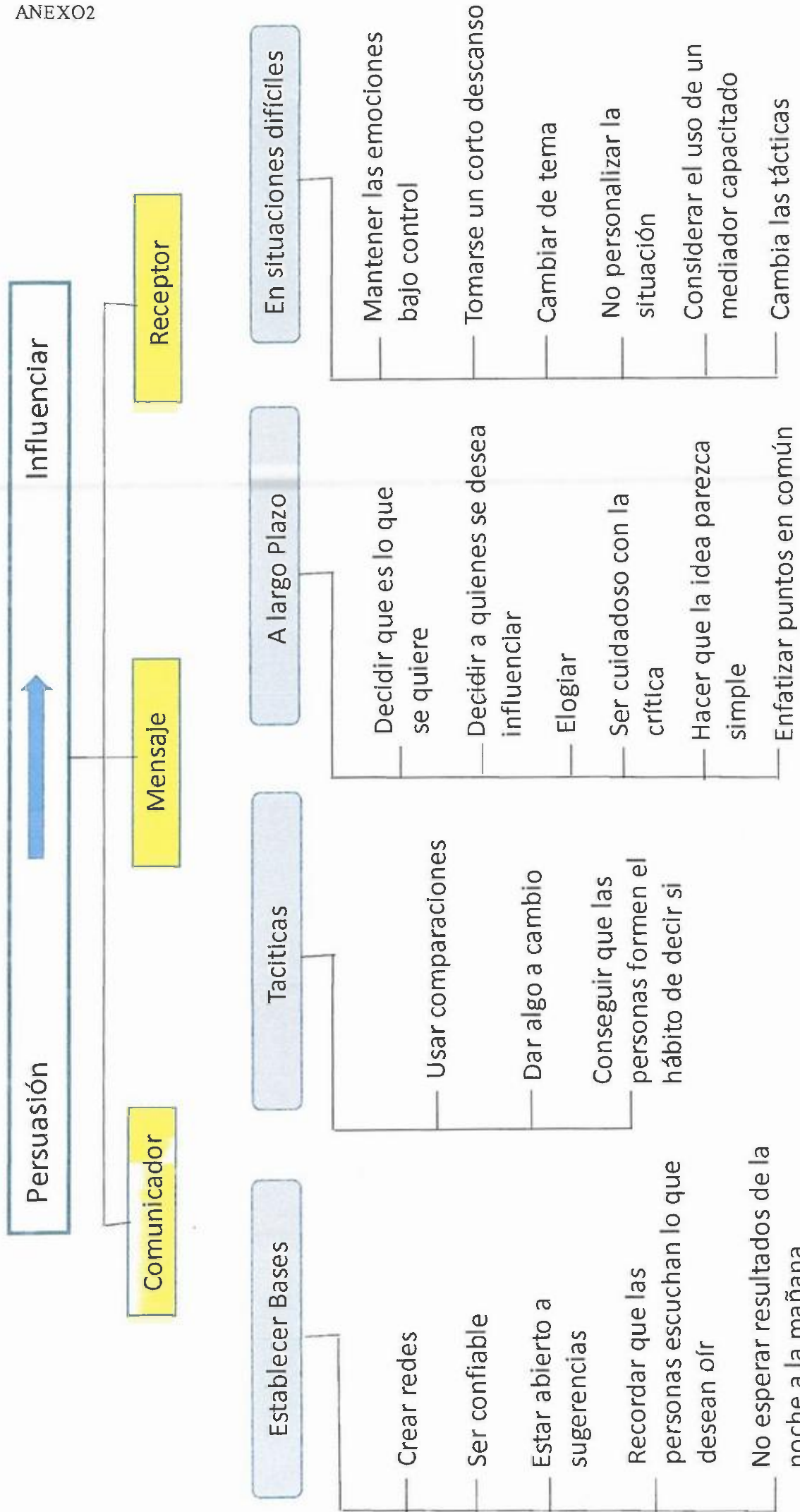
Mercedes León





Elaborado con base en Kouzes, J. y Posner, B. (2003)

①



Elaborado con base en Sergiovanni, T. J. (1984)

ANEXO3

Encuesta sobre los valores personales

Valor 1 — SABIDURÍA y CONOCIMIENTO: Las fortalezas cognitivas de esta categoría implican la adquisición y el uso del conocimiento

Creatividad 1 2 3 4 5	Pensar en nuevos modos de hacer las cosas es una parte fundamental de su personalidad. Nunca se contenta con hacer algo de manera convencional si es posible hacerlo de otro modo
Curiosidad 1 2 3 4 5	Siente curiosidad por todo. Siempre está planteando preguntas, y todos los temas y asuntos le resultan fascinantes. Le gusta explorar y descubrir.
Amor por el aprendizaje 1 2 3 4 5	Ama aprender cosas nuevas, ya sea en clase o solo. Siempre le gustaron la escuela, leer y los museos: en todo momento y lugar hay una oportunidad de aprender
Mente abierta 1 2 3 4 5	Criterio, pensamiento crítico y mente abierta. Repensar las cosas y analizarlas desde todos los puntos de vista son aspectos importantes de su personalidad. No se apresura con las conclusiones y se basa únicamente en pruebas sólidas para tomar sus decisiones. Puede cambiar de opinión.
Perspectiva 1 2 3 4 5	A pesar de que usted puede no considerarse inteligente, sus amigos lo consideran así. Valoran su punto de vista y le piden consejos. Su visión del mundo tiene sentido para los demás y para usted.

Valor 2 — HUMANIDAD: Las fortalezas interpersonales en esta categoría de valores implican atender y ser amigo de los demás

Gentileza 1 2 3 4 5	Usted es gentil y generoso con los demás, y nunca está demasiado ocupado para hacer un favor. Le gusta hacer algo bueno por los demás, incluso si no los conoce demasiado.
Capacidad de amar y ser amado 1 2 3 4 5	Valora las relaciones cercanas con otros, especialmente con los que el cariño y el afecto son mutuos. Las personas con las que se siente más cercano son las mismas personas que lo sienten cercano.
Inteligencia social 1 2 3 4 5	Tiene conciencia de las motivaciones y los sentimientos de otras personas. Sabe qué hacer para adaptarse en diferentes situaciones sociales y para que los demás se sientan cómodos.

Valor 3 — CORAJE: Las fortalezas emocionales en esta categoría de valores implican el ejercicio de la voluntad para alcanzar las metas ante la oposición externa o interna

Autenticidad 1 2 3 4 5	Es una persona honesta, no sólo porque dice la verdad sino porque vive su vida de manera genuina y auténtica. Tiene los pies sobre la tierra y no es pretencioso; es una persona "real".
Valentía 1 2 3 4 5	Es una persona valiente que no se deja atemorizar por las amenazas, los desafíos, las dificultades ni el dolor. Defiende lo correcto, aunque haya oposición. Actúa según sus convicciones.
Persistencia 1 2 3 4 5	Trabaja arduamente para terminar lo que empezó. Independientemente del proyecto, "lo saca adelante" cuando corresponde. No se distrae en el trabajo y se siente satisfecho cuando completa las tareas.
Entusiasmo 1 2 3 4 5	Independientemente de la actividad, la encara con entusiasmo y energía. Nunca hace nada a medias o sin ganas. Para usted, la vida es una aventura.

Valor 4 — JUSTICIA: Las fortalezas civiles de esta categoría de valores son necesarias para la vida saludable en la comunidad	
Equidad 1 2 3 4 5	Tratar a las personas equitativamente es uno de sus principios irrenunciables. No permite que sus sentimientos personales sesguen sus decisiones sobre los demás. Le brinda una oportunidad a todos.
Liderazgo 1 2 3 4 5	Se destaca en las tareas de liderazgo: alentar a un grupo para que haga las cosas y preservar la armonía dentro del grupo haciendo que todos se sientan incluidos en este. Es bueno para organizar actividades y asegurarse de que se cumplan.
Trabajo en equipo 1 2 3 4 5	Se destaca como miembro de un equipo. Es un compañero leal y dedicado; siempre hace lo que le corresponde y trabaja mucho por el éxito de su equipo.
Valor 5 — TEMPLANZA: Las fortalezas de esta categoría de valores lo protegen contra los excesos	
Perdón y piedad 1 2 3 4 5	Perdona a los que hacen algo malo contra usted. Siempre da una segunda oportunidad. Se guía por el principio de la piedad y no por la venganza.
Modestia y humildad 1 2 3 4 5	No busca ser el centro de atención y prefiere que sus logros hablen por sí mismos. No se considera especial, y los demás reconocen y aprecian su modestia.
Prudencia 1 2 3 4 5	Es una persona cuidadosa y sus elecciones son sistemáticamente prudentes. No dice ni hace cosas que más tarde pueda lamentar.
Autorregulación 1 2 3 4 5	Regula conscientemente sus sentimientos y sus actos. Es una persona disciplinada. Usted controla sus instintos y sus emociones, y no al contrario.
Valor 6 — TRASCENDENCIA: Las fortalezas de esta categoría de valores forjan las conexiones con el universo y le brindan un sentido	
Apreciación de la belleza y de la excelencia 1 2 3 4 5	Nota y aprecia la belleza, la excelencia y/o el desempeño destacado en todos los dominios de la vida, ya sea la naturaleza, el arte, las matemáticas, las ciencias o las experiencias cotidianas.
Gratitud 1 2 3 4 5	Tiene conciencia de lo bueno que le sucede, y nunca lo da por sentado. Sus amigos y familiares saben que usted es agradecido porque siempre se toma un momento para expresar su gratitud.
Esperanza 1 2 3 4 5	Espera lo mejor para el futuro y trabaja para lograrlo. Cree que el futuro es algo que puede controlar.
Humor 1 2 3 4 5	Le gusta reírse y gastar bromas. Hacer que los demás sonrían es importante para usted. Intenta ver el aspecto positivo de todas las situaciones.
Religiosidad y espiritualidad 1 2 3 4 5	Tiene creencias sólidas y coherentes sobre un fin superior y sobre el significado del universo. Conoce su lugar dentro del plano superior. Sus creencias moldean sus actos y son su fuente de consuelo.

(Northouse, 2010)

ANEXO4

Sesión de aprendizaje **Prácticas de Liderazgo y Empleo de Recursos de Persuasión**

Lider Positivo. El líder positivo es aquel que piensa en positivo y cultiva un clima positivo, establece una comunicación, sus relaciones son con significado positivo. Al pensar en forma positiva, fluyen emociones agradables en nuestro cerebro, produciéndose más dopamina y serotonina, que son neuroquímicos relacionados con el placer.

Lider Negativo. También están los líderes negativos que aprovechan su capacidad e inteligencia para liderar, pero hacia aspectos negativos.

El líder negativo prefiere a gente sin carácter, que haga todo lo que él dice sin oponerse. Por tanto, evitará y si puede sacará a quienes tengan capacidades reales o conocimiento; prefiere la servidumbre incondicional a la eficiencia en los resultados. (Northouse, 2010)

Gandhi

Fue el dirigente más destacado del Movimiento de independencia indio contra el Raj británico, para lo que practicó la desobediencia civil no violenta, además de pacifista político, pensador y abogado hinduista indio.

Madre Teresa

Fue una monja católica de origen albanés naturalizada india, que fundó la congregación de las Misioneras de la Caridad en Calcuta en 1950. Durante más de 45 años atendió a pobres, enfermos, huérfanos y moribundos, al mismo tiempo que guiaba la expansión de su congregación, en un primer momento en la India y luego en otros países del mundo.

Adolf Hitler

Fue quien dirigió a Alemania durante la Segunda Guerra Mundial, que inició con el propósito principal de cumplir sus planes expansionistas en Europa.

Kim Jong Un

Desde el 30 de diciembre de 2011, es el tercer gobernante de la República Popular Democrática de Corea y desde el 11 de abril de 2012 ocupa el puesto de presidente del Partido del Trabajo de Corea.

Las 5 prácticas fundamentales del liderazgo Ejemplar

1. *MOLDEAR EL CAMINO*

Los títulos se otorgan pero el respeto sólo se gana a través de la propia conducta, esto es lo que nos contó Gayle Hamilton, Gerente de división en la compañía Pacific Gas & Electric: "Nunca le pediría a nadie que hiciese algo que yo no estuviera dispuesta a hacer primero", los líderes marchan adelante, dan el ejemplo y generan compromiso a través de actitudes simples y cotidianas creando progreso e impulso.

2. *INSPIRAR UNA VISIÓN COMPARTIDA*

Cada organización comienza con un sueño, los líderes son capaces de avistar más allá del horizonte del tiempo, e imaginar las atractivas oportunidades que les esperan a ellos y a sus poderdantes, al llegar a destino. Los líderes deben albergar el deseo de hacer para que algo ocurra, de cambiar la forma en que son las cosas, de crear algo que nunca nadie haya creado antes.

La visión clara del futuro los impulsa hacia adelante, los líderes comunican su pasión mediante un lenguaje vívido y un estilo expresivo.

3. *DESAFIAR EL PROCESO*

Los líderes aceptan desafíos y no permanecen sentados esperando que el destino les sonría, todos los líderes desafían el proceso, son pioneros, no tienen problemas en avanzar hacia lo desconocido, están preparados para aceptar los riesgos, para innovar y experimentar con miras a encontrar nuevos y mejores formas de hacer las cosas, son los primeros en aportar una innovación, saben que los experimentos y los cambios tienen un porcentaje de riesgo y de fracaso, pero de todos modos actúan, en su estudio sobre prácticas de liderazgo ejemplar, el profesor Warren Bennis de la Universidad de California del Sur dice: "los líderes aprenden conduciendo y aprenden mejor cuando conducen en medio de obstáculos", así como las inclemencias climáticas dan forma a las montañas, los problemas dan forma a los líderes, aprenden tanto de sus fracasos como de sus éxitos.

4. *HABILITAR A OTROS PARA ACTUAR*

El liderazgo es un esfuerzo de equipo, después de revisar más de 2500 casos de éxito profesional, elaboramos una prueba simple para detectar si alguien está en camino de convertirse en un líder: esa prueba es la frecuencia con que se usa la palabra 'nosotros', los líderes ejemplares consiguen el apoyo y la ayuda de todos aquellos que deberán hacer funcionar el proyecto. el sentido de equipo va mucho más allá de unos cuantos informes directos.

5. *ESTIMULAR LA ASPIRACIÓN*

La escalada hasta la cima es ardua y larga, la gente se siente fatigada, frustrada, desencantada, con frecuencia tiene la tentación de renunciar.

Los líderes brindan aliento a los demás para seguir avanzando, ante un charlatán que sólo alardea, la gente se aleja, pero los gestos genuinos de interés producen alegría y ganas de seguir adelante. (Northouse, 2010)

Recursos de Persuasión

Según *Sergiovanni (1984)* la **Persuasión** es aquella habilidad que tienen las personas para transmitir ideas y que éstas sean difundidas por quien actúa como receptor de las mismas. Esto se traduce más efectivamente como la capacidad que tienen los seres humanos a través de una relación, convencer a otros.

Es importante destacar que la influencia y la persuasión no funcionan como trucos de magia, o como la hipnosis, ni nada que se le parezca. Es algo mucho más natural, cotidiano, y que las personas practicamos desde los primeros días de nuestra vida.

¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS DE LA INFLUENCIA?

¿CÓMO INFLUENCIAR A LAS PERSONAS?

Como líderes, hacemos mucho, inspiramos, mediamos, decidimos, dirigimos, además, realizamos otras innumerables cosas como parte de un día de trabajo. Junto con todo esto, sin embargo, tenemos otro trabajo -uno que algunas veces es obvio y otras veces sutil- que es siempre parte de lo que estamos haciendo. Este trabajo es influir en otras personas.

La influencia es la habilidad de persuadir a alguien para pensar o actuar del modo que uno desea. esta habilidad es una parte esencial del liderazgo, después de todo, alguien que no puede convencer a las personas sobre las cosas, no es un líder -nadie lo sigue-. por lo tanto, para ser efectivo, es importante que un líder entienda lo que es la influencia. de este modo, él o ella pueden usar este conocimiento para ser más hábil y lograr que las cosas se hagan.

¿CUÁLES SON ELEMENTOS DE LA INFLUENCIA?

Al nivel más simple, la influencia es simplemente la combinación efectiva de tres elementos:

- Un comunicador, la persona que quiere influenciar a otras personas
- Un mensaje, lo que el comunicador desea que la audiencia crea o haga.
- Una audiencia, el receptor (o receptores) del mensaje.

El comunicador tiene un mensaje que él o ella desea sea entendido y aceptado por la audiencia, es muy sencillo, y vemos que esto pasa todo el tiempo.

Por lo tanto, las diferentes partes de la influencia son muy sencillas, la pregunta difícil es, ¿cómo hacer que funcione? ¿Qué ayuda a que el mensaje llegue? ¿Qué hace que la influencia sea efectiva?

¿CÓMO INFLUENCIAR A LAS PERSONAS?

Estos tres elementos tomados juntos podrán decidir la efectividad general de un intento de influenciar a alguien. la audiencia (quienes pueden o no considerarse a sí mismos como seguidores) en últimas instancias determinará cuán bien y fácil serán influenciada. Aunque se tenga una labia insuperable y hechos que apoyen lo que se plantea, incluso así

probablemente no se pueda convencer a todos de todo lo que se desea, recuerde: Pasaron siglos antes de que todo el mundo aceptara el hecho de que el mundo era redondo (p. 4).

ESTABLECER LAS BASES

Primero, hay algunos consejos generales que se pueden considerar incluso si no se está tratando de influenciar a una persona específica para que haga (o crea) algo ahora mismo. Estas sugerencias ayudarán a formar las bases para influir más tarde, haciendo los futuros esfuerzos más fáciles y con mayores probabilidades de éxito.

Crear redes.

Siempre se deben buscar oportunidades de crear nuevas relaciones y de fortalecer las ya existentes, hay por lo menos dos buenas razones para hacerlo.

- Primero, esto da una puerta inmediata a las personas que en el futuro se desea influenciar, si no se conoce personalmente a la persona que se desea influenciar, puede ser que uno conozca a un amigo de ella, quien podría darnos una buena recomendación o programar una reunión con esa persona.
- Una segunda razón para crear conexiones es que las personas estas siempre pueden escuchar y ayudar a alguien que consideran un amigo o un aliado, incluso si se consigue hablar con la persona a quien se desea influenciar, él o ella probablemente no preste tanta atención como lo haría si existiera previamente una conexión fuerte.

Ser confiable en asuntos personales y profesionales.

Si se tiene un historial de honestidad y de cumplir con responsabilidad, el rumor se esparcirá, así será más fácil influenciar a las personas, porque pueden confiar plenamente en lo que uno dice y no tienen que estar tratando de "leer entre líneas".

Estar abierto a sugerencias y a posibilidades.

Ser flexible es siempre buena idea, es verdaderamente cierto para los momentos en que se está tratando de convencer a alguien de cierta cosa, si se llega a una reunión con una actitud inflexible: "Lo haremos a mi manera o de ninguna otra", probablemente no se podrá lograr convencer a nadie.

Recordar que las personas escuchan lo que desean oír.

Es decir, por lo general, la gente no irá a un lugar a escuchar una opinión opuesta a la suya, las personas a quien realmente se desea llegar, cuyas opiniones o ideas son muy diferentes a las nuestras, probablemente no vendrán a tocar la puerta, por ello, es deber buscarlas si se desea ser escuchado.

No esperar resultados de la noche a la mañana.

Las cosas bien hechas toman tiempo, nos guste o no. El autor Stephen Covey escribió, "Veo a las personas tratando de hacerlo todo durante el fin de semana, reconstruir su matrimonio durante el fin de semana, mejorar una relación distanciada con sus hijos durante el fin de semana, cambiar la cultura de una compañía durante el fin de semana. Sin embargo, algunas cosas simplemente no pueden ser hechas durante el fin de semana".



TÁCTICAS PARA INFLUENCIAR A OTROS

- Usar comparaciones.
- Dar algo a cambio.
- Conseguir que las personas formen el hábito de decir sí.

INFLUENCIAR A ALGUIEN A LARGO PLAZO

- Decidir qué es lo que se quiere.
- Decidir a quienes se desea influenciar directa e indirectamente
- Elogiar
- Ser cuidadoso con la crítica
- Enfatizar los puntos en común.
- Hacer que la idea parezca simple

EN SITUACIONES DIFÍCILES

- Intentar mantener las cosas en perspectiva.
- Mantener las emociones bajo control.
- Cambiar de tema.
- No personalizar la situación.
- Cambia las tácticas.
- Tomar un descanso.
- Considerar el uso de un mediador capacitado.

(Sergiovanni, 1984, p. 13).

