

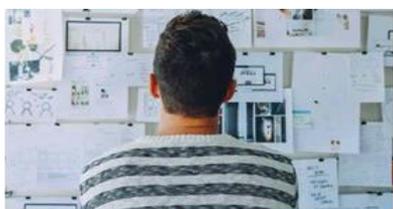
GESTOS - MÁS FUERTES QUE PALABRAS



Actividad: Los gestos son más fuertes que las palabras

- **Descripción breve:** Los estudiantes participarán en un diálogo improvisado en el que al mismo tiempo tienen que lidiar con una situación abierta mientras expresan un mensaje oculto a través de su gesto. Tendrán que ser sutiles, pero hacer entender a los demás cuál es su verdadero sentimiento.
- **Metodología:** juego de rol.
- **Duración:** 5 minutos por escenario + tiempo para debates.
- **Dificultad** (alta - media - baja): N/A
- **Individual/Equipo:** Equipo: Dos personas estarán en el escenario, y el resto del grupo evaluará su desempeño.
- **Aula/Casa:** Esta actividad se va a desarrollar en el aula.
- **¿Qué necesitamos para hacer esta actividad?**
 - Hardware: eventualmente, cámara para grabar el juego de roles y pantalla para ver los videos.
 - Software: N/A
 - Otros recursos: 3 cajas con instrucciones para los escenarios (ver anexo).

Descripción



- **Descripción del texto:** En esta actividad, los alumnos practicarán el lenguaje corporal y cómo expresar diferentes emociones con gestos y cuerpo. Se les pedirá que recojan diferentes elementos de 3 cajas diferentes:

GESTOS - MÁS FUERTES QUE PALABRAS

- Personajes - uno cada uno
- Situación abierta / diálogo - uno para los 2 estudiantes
- Situación oculta (lenguaje corporal) – uno cada uno

Con base en las instrucciones recibidas, deberán participar en una improvisación en la que deberán hacer entender a los demás la situación oculta sin usar ninguna palabra o sonido oral, aferrándose a la situación abierta para su diálogo. Tendrán 5 minutos para comunicarse. Entonces, el juego de roles se detendrá. A continuación, todo el grupo de alumnos realizará suposiciones sobre las situaciones ocultas que los alumnos han tenido que expresar, retroalimentando los gestos que han utilizado y cómo se pueden interpretar.

• Ilustración:



<https://unsplash.com/photos/Ri90j6NHQ3Q>

Instrucciones

1. PASO 1: Los estudiantes deben recoger un papel por caja y leerlo individualmente. Los 2 estudiantes solo pueden leer juntos sobre la situación abierta. Su carácter y situación oculta son secretos.
2. PASO 2: Los 2 estudiantes tienen 1 minuto para prepararse y acordar su posición con respecto a la situación abierta.



3. PASO 3: Los 2 estudiantes deben subir al escenario y comenzar la discusión sobre la situación abierta. No se les permite pronunciar ni hacer ninguna referencia verbal a su situación oculta, pero necesitan que el otro la entienda a través de su gesto/comportamiento.
4. PASO 4: El ejercicio de comunicación debe durar 5 minutos.
5. PASO 5: El resto de alumnos – Classroom hará suposiciones sobre la situación oculta de cada personaje.
6. PASO 6: Los estudiantes revelarán lo que tenían en sus papeles.
7. PASO 7: Retroalimentación general sobre su desempeño.

Resultados esperados:

- Los alumnos deben conseguir, a través de este ejercicio, una práctica directa del lenguaje corporal. El ejercicio pretende obligarles a utilizar gestos y expresiones faciales que no concuerden con las palabras, para que tomen conciencia de la importancia de la expresión no verbal.
- Perder la “vergüenza” de hablar frente a una audiencia.
- Sensibilización sobre la importancia de los comportamientos y el lenguaje corporal.
- Trabajar la comunicación abierta y oculta.
- Mejora de gestos.
- Mejora de la capacidad de comunicación durante la realización de presentaciones.

Esta actividad se puede utilizar en otro (módulo, curso, tema, lección):

- Módulo III, Discurso Comercial, Tema 4 Mensaje Vs Audiencia, Lección 2 Adapta tu Discurso a la Audiencia.
- Módulo IV, Habilidades Interpersonales.

ENTRECOMP (Competencias desarrolladas): Creatividad – Autoconciencia – Aprendizaje a través de la experiencia – Trabajo con otros.

Ejemplo:

Estudiante 1 pick-up Director de una empresa multinacional, que acaba de ser despedido.

El estudiante 2 recoge al científico loco, que tiene una cita en 10 minutos con alguien que realmente le gusta. Están enfrascados en un diálogo sobre la mejor manera de conseguir dinero.

Para el director de una empresa, esto no debería ser una preocupación real, debería estar satisfecho con el dinero que recibe, pero podría ser un problema pronto. Si bien el científico loco puede tener una fórmula muy creativa y pensamientos interesantes, en realidad no quiere dedicar tiempo a esto en este momento.

ANEXO:

Texto a escribir en cada papel para cada casilla. Este texto se puede adaptar, completar o modificar de acuerdo con otros temas que los docentes quieran abordar al mismo tiempo.



RECUADRO 1 – Rol de los personajes

- Director de multinacional
- Estudiante
- Padre / Madre de 5 hijos
- Actor famoso
- Profesor
- Repartidor/repartidor
- Presidente de la Comisión Europea
- Activista del medio ambiente
- Científico loco

Periodista

- stripper

RECUADRO 2 – Situación abierta

- Entablas un debate sobre la importancia de la economía circular
- Rindes un homenaje a Mikael Jackson (uno de ustedes es un gran fan, el otro no tanto)
- Estás discutiendo sobre el clima en un ascensor.
- Estás discutiendo sobre la mejor manera de conseguir dinero.
- Estás discutiendo sobre el bien de las acciones altruistas y la caridad.
- Están planeando juntos sus futuras vacaciones de Navidad.
- Discuten sobre la importancia de los hábitos saludables y la alimentación (uno de ustedes se dedica a esto, el otro prefiere comer chocolate)
- Hablas sobre la importancia de hacer buenos selfies para tu publicación en redes sociales (uno es adicto a las redes sociales, el otro no quiere perder tiempo en esto)
- Hablas sobre la última serie que has visto en la televisión.



- Hablas sobre el mercado laboral y la flexibilidad laboral.

RECUADRO 3 – Situación oculta

- Tienes prisa, tienes una cita en 10 minutos con alguien que te gusta mucho y que pretendes seducir desde hace varios meses. No puedes llegar tarde.

- Tu único interés es demostrar lo brillante que eres para conseguir un ascenso en tu trabajo

- Te acaban de despedir

- Tu novia te deja para casarse con tu mejor amigo

- Te preocupa que tu pareja en este diálogo tenga COVID

- Simplemente odias a la persona con la que estás hablando, te robó tu osito de peluche cuando eras niño

- Estás secretamente enamorado de la persona con la que estás hablando

- Tu única preocupación es el lucro, la filantropía es para los demás

- Tienes una terrible resaca de anoche

- Eres un espía ruso y necesitas saber todo sobre los verdaderos sentimientos de tu interlocutor.

