

17 AÑOS

COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

# BRINDANDO HERRAMIENTAS PARA EL FUTURO



20 AÑOS

FUNDACIÓN  
VICENTE LUCCI  
EDUCANDO EN VALORES

UNSTA

GRUPO LUCCI  
CRECIENDO RESPONSABLEMENTE

Grupo Lucci aporta al desarrollo local a través de Fundación Vicente Lucci desde el año 2003, mediante una gestión abierta a la comunidad. Beneficiando a niños, jóvenes y adultos con propuestas educativas sobre temas como la autoestima, los derechos humanos, la prevención del trabajo infantil y el cuidado del medio ambiente. Respecto a jóvenes y adultos, facilita herramientas de inserción laboral y desarrollo de emprendedores rurales, aportando a la gestión sustentable de Grupo Lucci y de la región.

En este proceso nos acompañan empresas, organismos gubernamentales, instituciones educativas, organizaciones sociales, empleados y personas de la sociedad civil quienes aportan desde su formación y experiencia, continuos criterios de mejora.

Fuimos construyendo redes que convergen en proyectos educativos y de formación, acompañados por el voluntariado interno y externo, brindando sus conocimientos, tiempo y recursos en la implementación de proyectos sociales, con el objetivo de dejar capacidad instalada.

Cada aporte construye, mediante esfuerzo y constancia, valores en nuestra ciudadanía, que posibilitan abrir nuevos caminos y oportunidades.

***Esperamos que les guste la propuesta.***

## **Formadores, les pedimos**

- » Desafíen las oportunidades y evalúen los riesgos. Proyecten un futuro productivo y sepan que es posible, si se lo proponen.
- » Adopten una actitud innovadora, emprendedora y creativa frente a la vida.
- » Logren convertirse en un ciudadano responsable y contagien su espíritu innovador.
- » Movilicen a los que los rodean para que los imiten.
- » Y sobre todo mantengan el entusiasmo, la constancia y la responsabilidad, pilares importantes en esta tarea.

***¡Bienvenidos y gracias!***

## Misión

### Producir e industrializar

Producimos y comercializamos para el mundo, con entusiasmo e innovación, productos agroindustriales y pecuarios de excelencia basados en procesos sustentables, tecnologías de última generación y cuidado del medio ambiente.

## Visión

### Referentes

Ser un grupo agroindustrial sostenible y líder en su sector, reconocidos por la confiabilidad de nuestros productos y servicios, con operaciones en Argentina y en el mundo.

## Valores

Confiabilidad

Sostenibilidad

Compromiso

Liderazgo

Entusiasmo

Excelencia

Nuestra Gestión de responsabilidad social empresarial adhiere a los objetivos de desarrollo sostenible (ODS), cuyo propósito es crear un conjunto de objetivos mundiales relacionados con los desafíos ambientales, políticos y económicos con que se enfrenta nuestro mundo.

Los 17 ODS se comprometen a los que hoy se enfrentan al mundo. Están interrelacionados, significa que el éxito de uno posibilita aportar a los otros ODS. Responder a la amenaza del cambio climático, repercute en la forma en que gestionamos nuestros frágiles recursos naturales. Lograr la igualdad de género o mejorar la salud ayuda a erradicar la pobreza; y fomentar la paz y sociedades inclusivas reducirá las desigualdades y contribuirá a que prosperen las economías. En suma, es una oportunidad sin igual en beneficio de la vida de las generaciones.





## **Misión**

Tiene la finalidad de proporcionar una formación humanística y profesional en las Ciencias, Artes y Técnicas, con el objeto de favorecer la generación y el desarrollo del conocimiento en todas sus formas, contribuyendo a la promoción de la cultura y propiciando las actitudes y los valores requeridos para la formación de personas responsables, con conciencia ética y solidaria, capaces de mejorar la calidad de vida y de consolidar el respeto a las instituciones de la República, a la vigencia del orden democrático y a la protección del medio ambiente” (Estatuto UNSTA, art. 3°).

## **Visión**

Ser una Universidad de referencia regional en la formación de los líderes que la sociedad necesita.

## **Valores**

Compromiso con la mejora de la calidad, tanto en la dimensión académica como en las prestaciones administrativas. Compromiso a favor de la comunidad en una perspectiva de pertenencia social y de respuesta a las necesidades del medio. Clima de libertad y respeto intercultural e interreligioso. Realización de la misión de la UNSTA en conformidad con la Constitución Apostólica sobre las Universidades Católicas Ex corde Ecclesiae.

## **Dirección de Extensión y Relaciones institucionales de la UNSTA:**

Brinda un total de 14 acciones del programa UNSTA Emprende & Innova. Entre los objetivos de la política de Extensión se destacan:

- » Buscar un crecimiento horizontal competitivo, mediante el desarrollo de vínculos con empresas, organismos públicos y privados que impulsen la creación de empresas locales, asociadas a modelos de incubación.
- » Lograr la incorporación de una cultura emprendedora/innovadora integrada en la comunidad universitaria, tanto en el proceso de formación de alumnos, como en la capacitación del personal de la universidad.

- » Impulsar la formación de emprendedores y desarrollar empresas innovadoras de base tecnológica, promoviendo el crecimiento económico productivo de la región, el desarrollo cultural y la divulgación científica en el medio social.

***El Programa de Fortalecimiento de Proyectos que brinda UNSTA Emprende & Innova persigue los siguientes objetivos:***

- » Apoyar a Emprendedores de la comunidad mediante una Mentoría con alumnos de la Cátedra Emprendedor Universitario.
- » Relevar los Emprendimientos desarrollados e implementar planes de acción.
- » Generar un espacio que posibilite al alumno de la UNSTA realizar un doble aprendizaje: aplicar sobre casos reales los conocimientos adquiridos a lo largo de su carrera, y efectuar una especial devolución al medio, colaborando en el asesoramiento a emprendimientos de instituciones sin fines de lucro.

***Desde la Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino junto a Fundación Vicente Lucci podemos aportar desde la educación, la sensibilización en las temáticas, brindando herramientas que permiten impulsar a que los jóvenes activen su curiosidad, pensando en un proyecto de vida, como algo que se construye con el esfuerzo, el conocimiento permanente y las alianzas.***



**UNSTA**



**FUNDACIÓN  
VICENTE LUCCI**  
EDUCANDO EN VALORES

## **Fundamentación del programa**

El nuevo milenio ha traído grandes cambios y nuevos enfoques en la educación. Tras el rápido desarrollo de la tecnología, la informática y la apertura de fronteras e intercambios culturales cada vez mayores, muchos profesionales de la educación se están planteando generar en los jóvenes valores, metas y un conocimiento profundo del ser humano.

La inteligencia emocional engloba todas aquellas capacidades que nos permiten resolver problemas relacionados con las emociones y los sentimientos, tanto nuestros como los sentimientos de los demás.

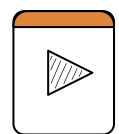
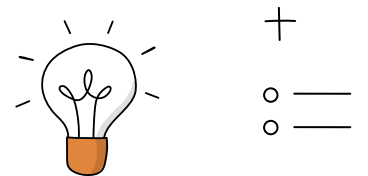
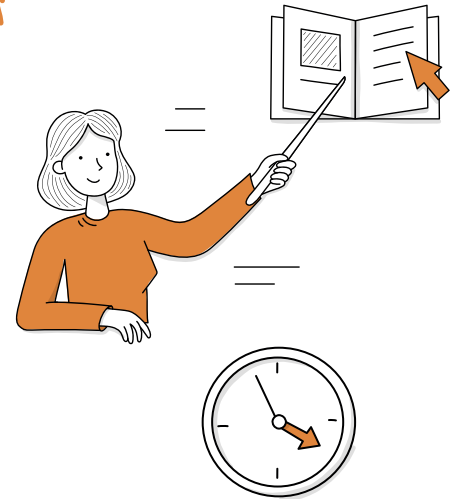
La educación emocional busca el crecimiento integral de la persona para conseguir un mayor bienestar en la vida.

A partir de actividades diseñadas especialmente para su edad es que queremos fortalecer una educación con nuevas alternativas a la tradicional, que ayuden a repensar a nuestros alumnos el tener una actitud positiva ante la vida, que sepan expresar sus sentimientos, que conecten con las emociones de otras personas, que tengan autonomía y capacidad para tomar decisiones adecuadas y puedan superar las dificultades y conflictos que inevitablemente surgen en la vida.

Este programa tiene como objetivo aprender a conocer las denominadas competencias genéricas (habilidades, conocimientos, actitudes y destrezas de cara a conseguir los objetivos fijados) que ayudarán a desplegar en los alumnos una manera diferente de gestionarse como futuros jóvenes en el mundo laboral.

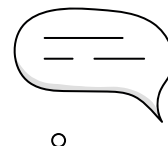
## Consejos para tener una reunión exitosa:

- » Prepará tu presentación antes de cada reunión.
- » Revisá cada una de las clases con sus correspondientes actividades antes de reunirte con los participantes.
- » Sé puntual, llegá en el horario convenido. De esta manera lograrás compromiso mediante el propio ejemplo.
- » Tratá a los participantes de "igual a igual", tratá de aprenderte los nombres y generar con ellos un clima de confianza.
- » Escuchá las necesidades que ellos plantean.
- » Sé amigable.
- » Conectate con el grupo. Mostrá una actitud entusiasta y de interés hacia los participantes.
- » Estimulá al grupo por medio de preguntas, para mantenerlos involucrados y activos.
- » Utilizá un lenguaje sencillo, de manera tal que todos puedan comprenderlo.
- » Si no sabés una respuesta, comentá a los presentes y motivalos a encontrarla en conjunto.
- » Evitá criticar o rechazar respuestas que vos consideres erróneas.
- » Orientalos hacia la respuesta correcta.
- » Explicá claramente las consignas antes de cada actividad y asegúrate de que las hayan comprendido.
- » Recordá que los niños y jóvenes pueden verte como un "modelo" a seguir y serás recordado por tu compromiso con ellos.



**¡Disfrutá de cada reunión y divertite junto al grupo!**

✓ —  
✓ —  
5 —





## Taller 1:

### **Competencias genéricas - funcionales y el esquema inteligencia emocional** **Presentación del voluntario**

- » **Debe saludar al grupo, decir su nombre**
- » **A qué institución pertenece**
- » **Cuál es el objetivo de la visita.**

*El capacitador trabajará mediante una lluvia de ideas acerca de las Competencias genéricas. Una vez comprendido dicho concepto se profundizará en la Inteligencia Emocional con ayuda de un power point.*

#### **¿Qué son las Competencias Genéricas?**

(Fallows & Steven, 2000). Se refiere al comportamiento integrado en el que las habilidades, así como los conocimientos, las actitudes, las normas y los valores forman un componente importante. Prisa (2009, p. 207) afirma que la “competencia’ no significa lo mismo que las habilidades (aunque puede incluir habilidades)”.

Después tenemos las denominadas Competencias Funcionales son las que se relacionan con las funciones que se desempeñan en el puesto de trabajo. Algunas de ellas pueden ser flexibilidad, adaptación al cambio, liderazgo, compromiso, tolerancia a la presión, pensamiento estratégico, etc.

Por lo tanto, se debe enfatizar el carácter integrador del concepto de competencia, en el que se combinan diferentes recursos.



## Actividad N°1

### Inteligencia Emocional

#### » ¿QUÉ ES LA INTELIGENCIA?

Según Howard Gardner, involucra la capacidad para resolver problemas y para crear productos culturales. Desde este punto de vista, la inteligencia es un concepto plenamente relacionado con la creatividad.

Cada inteligencia representa una manera de conocer el mundo, pues cada persona cuenta con un perfil de inteligencia propio.

#### » TIPOS DE INTELIGENCIA

De acuerdo con Howard Gardner las inteligencias predominantes son ocho. Cada una de ellas se caracteriza por habilidades y capacidades específicas.

- » Inteligencia lingüística. Es la capacidad para usar el lenguaje en todas sus expresiones y manifestaciones.
- » Inteligencia musical. Es la capacidad de percibir y expresarse con formas musicales.
- » Inteligencia lógico-matemática. Es la capacidad de resolver cálculos matemáticos y poner en práctica un razonamiento lógico.
- » Inteligencia corporal cinestésica. Es la capacidad para expresar ideas y sentimientos con el cuerpo.
- » Inteligencia espacial. Es la capacidad para percibir el entorno visual y espacial para transformarlo.
- » Inteligencia naturalista. Es la capacidad de observar y estudiar los elementos que componen la naturaleza (objetos, animales y plantas).
- » Inteligencia intrapersonal. Es la capacidad para desarrollar un conocimiento profundo de uno mismo.
- » Inteligencia interpersonal. Es la capacidad para relacionarse con los demás, tomando la empatía y la interacción social.

#### » Entonces, la INTELIGENCIA EMOCIONAL:

“es un constructo que se refiere a la capacidad de los individuos para reconocer sus propias emociones y las de los demás, discriminar entre diferentes sentimientos y etiquetarlos apropiadamente, utilizar información emocional para guiar el pensamiento y la conducta, y administrar o ajustar las emociones para adaptarse al ambiente o conseguir objetivos”

Para finalizar el taller 1 el capacitador mostrará a los alumnos un video sobre el impacto de lo que transmitimos.

» “QUE TRANSMITIMOS” <https://www.youtube.com/watch?v=TF-Ku5A0lCE>

## Taller 2:

### Emociones frente a estímulos

#### El capacitador inicia esta segunda parte por medio de la Dinámica “Los Relatos”

Formar 4 grupos, cada uno elige un número de la mano del coordinador. El número hace referencia a una emoción.

**1-alegría | 2-tristeza | 3-enojo | 4-motivación.**

Se pide a cada grupo que desarrolle una historia atravesada por diferentes emociones, priorizando en el relato la emoción que les tocó.

#### Una vez comprendida la dinámica el capacitador pasará a Diferenciar EMOCIONES Y SENTIMIENTOS

Para un mayor conocimiento de uno mismo, es preciso poder diferenciar entre emociones y sentimientos, y así identificar y actuar en base a ello.

### EMOCIONES

Las emociones son estados físicos que surgen como respuesta a estímulos externos
Precede al Sentimiento
Puede ser fácilmente observada por otros
Aparecen en forma brusca y son intensos
Son estados afectivos pasajeros

Los sentimientos son asociaciones mentales y reacciones a las emociones

Posterior a la emoción

No es fácilmente observada por otros

Se presenta con moderada intensidad y no bruscamente

Son estados afectivos de carácter duradero

### SENTIMIENTOS

## Entonces...

- » La emoción sería la primera reacción que experimentamos frente a un estímulo.
- » El sentimiento sería el resultado de una emoción. Estos duran más que la emoción, su duración es proporcional al tiempo en que pensamos en ellos.

Las personas podemos experimentar muchos sentimientos que nos conducen a distintos estados de ánimo, pudiendo ser éstos positivos o negativos.

- + Sentimientos positivos: amor, euforia, pasión, satisfacción.
- Sentimientos negativos: enfado, tristeza, culpa, frustración.

## Actividad N°2

**El capacitador propondrá al alumno escribir una historia que exprese emociones y sentimientos pueden ser positivos y/o negativos, diferenciando con color azul las EMOCIONES y con color rojo los SENTIMIENTOS según corresponda. Luego de unos 20 minutos, para ir cerrando el taller, pedimos a los jóvenes que compartan sus historias, agradeciendo las mismas.**

## Taller 3:

### Regulación Emocional



El Capacitador pondrá el siguiente video

<https://www.youtube.com/watch?v=oSLGTjBtgPk>

y armará debate con los chicos acerca del mismo.

### ¿Qué sintieron al verlo?

Se finaliza con un regalo sorpresa más una tarjeta con frase de Fundación Vicente Lucci

### Actividad 1:

#### Diccionario de emociones.

El Capacitador propondrá al alumno escribir un diccionario de emociones redactado por los participantes, tanto de forma grupal como de forma individual.

Dividir al grupo en 2 subgrupos y entregarle a cada uno un papel madera/afiche. Pedir que un grupo pueda armar un diccionario de emociones positivas, y el otro de emociones negativas.

Estas emociones deben ser muy específicas, explicando cómo surgen, cuándo las sienten y qué hacen para mantenerlas o dejar de sentirlas.

*Propósito: Ampliar nuestro vocabulario de emociones y sentimientos nos permite identificarnos mejor, saber lo que nos pasa, cuándo, cómo y frente a qué. Conocernos para expresarlo, y para conocer el mundo. De la misma manera que darnos a conocer mediante el empleo de estas palabras, nos permite conocer a los demás.*

## Actividad N°2

### Inteligencia Emocional

Como hablamos, la Inteligencia Emocional comprende lo intrapersonal (con uno mismo) y lo interpersonal (con los demás). Trabajamos sobre herramientas que nos permiten profundizar sobre nosotros mismos, pero también es necesario reconocer que, como personas, somos con los otros, y nos identificamos por eso. Por eso, les proponemos que, como compañeros que comparten hace tiempo y seguirán compartiendo, podamos ayudarnos en este camino.

Cada uno debe agarrar una hoja en blanco y armar un abanico. En el primer doblez escribir sus nombres y una o dos cualidades que considere tener. Armar una ronda, (o varias según el grupo) y comenzar a pasarlo.

Pasar la hoja en la ronda para que cada uno describa a la persona del abanico con una cualidad. La hoja debe circular hasta que llegue al titular. Elegimos un par de abanicos y escribimos en el pizarrón las cualidades descriptas de dos personas del grupo. El Voluntario comenta:” Este elemento es muy útil para reflexionar sobre quiénes somos, como nos vemos, quienes queremos ser” y explica el siguiente cuadro como reflexión.

-----

-----

-----

-----

-----

-----

-----

	Lo que sientes	Lo que haces
En ti	Auto conciencia	Auto control
En los demás	Empatía	Habilidades sociales

La evaluación de competencias no es tarea fácil. Las universidades, empresas y organizaciones se enfrentan al reto de introducir el enfoque basado en competencias a sus programas, lo cual es bastante complejo en sí mismo debido a la naturaleza integradora y sistémica del concepto de competencia

## Taller 4:

*El capacitador inicia esta cuarta parte por medio del siguiente diálogo*

### **COMUNICACIÓN como herramienta para la convivencia**

La principal meta de la educación es crear personas capaces de hacer cosas nuevas, creativos, y no simplemente resistir lo que han hecho otras generaciones: hombres creadores, inventores y descubridores.

La segunda meta de la educación es formar mentes que puedan ser críticas, que puedan verificar y no aceptar todo lo que se les ofrece. J. PIAGET.

**APRENDER A APRENDER:** *es pensar cómo jóvenes del futuro tener un bagaje de conocimiento que se renueva día a día, ir al ritmo de la sociedad cambiante construyendo una identidad social profesional que tenga como eje la convivencia.*

Esta no se construye ni se logra con reglamentos ni con acciones coactivas ni con imposiciones o, simplemente, a través de la mera transmisión discursiva de los valores. Se trata de apostar sistemáticamente a la promoción del diálogo, la comunicación, la reflexión crítica, la confianza, sobre la base de normas y valores que permitan la vida en sociedad.

Estamos posibilitando la construcción de lazos sociales que unen y relacionan y pueden, eventualmente, operar como red ante un problema u operar como espacio de circulación de la palabra y prevenir actos no deseados.

La clase es el lugar por excelencia para aprender conviviendo y convivir aprendiendo, planteamos a la mediación y la negociación como estrategias de prevención y de resolución de conflictos.

Se trata de espacios que posibilitan el encuentro con el otro, con el diferente y el semejante, en tanto puede permitir la construcción o reconstrucción de tratos y la realización de contratos o, simplemente, la posibilidad de alcanzar acuerdos en torno a problemáticas de interés común.

## **Preguntas disparadoras:**

**¿Te preguntaste alguna vez por qué ciertas personas logran que las demás estén de acuerdo con ellas y no con otras? ¿Por qué algunos deciden enfrentarse con algunos y con otros logran dialogar?** Esto es porque todos tenemos diferentes experiencias comunicacionales a lo largo de nuestra vida que nos fueron moldeando a la hora de relacionarnos, pero esto no quiere decir que no podamos cambiar y ser mejores socialmente.

**La persuasión** es un proceso destinado a cambiar la actitud o el comportamiento de una persona o un grupo hacia algún evento, idea, objeto o persona(s), mediante el uso de palabras para transmitir información, sentimientos, o el razonamiento, o una combinación de los mismos debe ser utilizada en la comunicación como una herramienta para facilitar las decisiones cotidianas.

Hay diversas técnicas de persuasión que en esta última parte queremos enseñarte para que en el día de mañana puedas usarlas en tu futuro negocio, trabajo o estudios. Estos son los llamados Gatillos Mentales, patrones basados en atajos que se conectan con el SISTEMA LÍMBICO (parte de nuestro cerebro que es el mayor responsable de nuestras emociones y de nuestro instinto de supervivencia, donde se llevan a cabo la gran mayoría de nuestras decisiones), activan una emoción y por eso facilitan el proceso de decisión de las personas. Pero este sistema trabaja en conjunto con el NEOCÓRTEX es la parte más racional que contiene datos e información. ¿Si nos basamos solo en esta parte sería imposible analizarlo todo verdad? Por eso nuestro cerebro utiliza atajos ligados a la parte emocional para facilitar la toma de decisiones.

## 1. RECONOCER TUS ACTIVOS

LOS ACTIVOS generalmente son bienes (económicos) que tenemos, en este caso no hablaremos de dinero sino de PERSONAS. Nuestros mayores activos son las personas que nos incentivan, que nos motivan, que nos hacen ser mejores todos los días. ¿Podés reconocer quiénes son? Si tenés en mente a alguien o algunos/as te sugerimos que no los sueltes nunca, ellos te permitirán poder tener una mirada externa de las situaciones que atraviesas, crearán en vos más que vos mismo/a, ellos/as nos ayudan a hacer cosas que muchas veces nosotros mismos no creemos ser capaces de hacer.

**El capacitador pide que se dividan en 4 grupos. Cada grupo identificará un activo en su comunidad, en la escuela, en su barrio, en su familia, fundamentado su elección.**

¿Te das cuenta de lo grande que es este activo? la precisión y la fuerza que ganás cuando alguien te dice “creo en vos” es algo incalculable.

*“La única manera de convencer es la persuasión, no la coacción”  
Mao Tse Tung*

## 2. COMPROMISO y CONSISTENCIA

Las personas tienden a repetir patrones que aprenden durante toda su vida. Si quieres adquirir un nuevo hábito, se estima que necesitas repetir una determinada acción durante al menos 21 días.

Hay muchos estudios que no se ponen de acuerdo respecto del número de días y horas que necesitas dedicar al tema, pero la realidad es que, cuanto más te comprometes a realizar una nueva acción, más chances tienes de cambiar el patrón de tu vida. Esto es válido para dietas, ejercicio, aprender un idioma nuevo e inclusive ganar dinero gracias a la persuasión. ¿Cómo podemos utilizarlo para la comunicación?

» a la hora de no llevarte bien con un compañero, en vez de tomar acciones agresivas, podrías evaluar lo positivo que sería no involucrar peleas en el curso, sumar peleas provoca más peleas, si ambos se comprometen en poder formar por ej. un centro de estudiantes en donde puedan debatir sobre los problemas del curso, generará el compromiso de todo el curso a rebatir estas situaciones.



» cuando dividimos los objetivos con otros, aumentan muchísimo las chances de que te comprometas a realizarlo como tener algo en común y luchar por ello.

### 3. CARISMA

Existen motivos para que nos identifiquemos con algunas personas y con otras no, y el carisma en este proceso es primordial.

Todos tenemos defectos y aptitudes, pero a la hora de relacionarnos con otros hay que desplegar aquellas aptitudes que nos hacen ser quienes somos para mejorar esa afinidad.

Una característica de la persona carismática es saber escuchar y dar atención a lo que las personas dicen.

Usando el gatillo mental de la conversación y la interacción, estas automáticamente poniendo en práctica una de las cualidades de una persona carismática, ya que la otra persona estará dispuesta no solamente a escuchar sino también a accionar.

Otra característica de una persona carismática es que está acostumbrada a dar antes de recibir. También estar abierto: **estar abierto a escuchar opiniones distintas a las propias, darles importancia a todas las personas, elegir correctamente, las palabras, cuando se dirige a los demás.**

### 3. INTERRUPCIÓN DEL PATRÓN

Todos tenemos patrones culturales, sociales y familiares que fuimos adquiriendo a lo largo del tiempo, tanto buenos como malos.

Si queremos mejorar nuestra comunicación debemos poner en práctica el “Flash Mobs” - acción suscitada para quebrar nuestros patrones, para llamar la atención con un mensaje.

¿Cómo sería esto? por ej. estamos acostumbrados a no expresar nuestros disgustos con el otro/a por vergüenza o a veces por falta de motivación, pensando que el tiempo puede revertir todo, lo cierto es que no.

Sorprender al otro/a con actitudes diferentes a lo habitual puede generar la posibilidad de que los lazos en el curso cambien.

### **Actividad N° 1:**

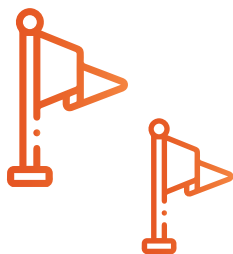
El alumno realizará su propia evaluación de sus competencias genéricas, y funcionales a realizar en el siguiente cuadro:

**¿Qué competencias creés que manejas?**

**¿Cuáles debes practicar más?**

## Trabajar la integración del curso:

Para dar cierre al taller el capacitador tendrá dos opciones de dinámicas que serán detalladas a continuación:



### Reconociendo mi liderazgo - Juego de la bandera

Se dividirá en dos equipos enfrentados en un espacio grande. Cada equipo tendrá su propia bandera, el objetivo principal es tratar de quitar estratégicamente sin golpearse y trucos cuestionables.

La idea es que pueda desplegarse un líder que acompañe al grupo a poder ganar.



### Dinámica: Abanico.

Los participantes se sientan en círculo y cada uno pone su nombre en un papel. El papel se le pasa a la persona de la izquierda y ésta le escribirá algo que le guste de esa persona. Dobla el papel (para que los demás no vean qué ha escrito) y se lo vuelve a pasar a quién tenga a su izquierda y así, hasta que el papel haya dado la vuelta entera. Cuando todo el mundo haya recibido el papel con su nombre de vuelta, se dejarán unos minutos para leerlo y se comentará qué les ha parecido la actividad, cómo se han sentido al leer los comentarios de sus compañeros, etc.

**A partir de este material queremos que los jóvenes puedan interiorizarse para crear nuevos escenarios de aprendizaje y adquisición de nuevas competencias.**



## Bibliografía

<https://www.gestion.org/las-competencias-genericas-y-las-competencias-especificas/>

Propuesta de evaluación de competencias genéricas mediante un juego serio - María José Bezanilla, Sonia Arranz , Alex Rayón , Isabel Rubio , Iratxe Menchaca5 , Mariluz Guenaga6 , Eduardo Aguilar

Libro Francotiradores - Secretos para persuadir y comunicarse efectivamente - Franco Pisso

SEMINARIO I: INTELIGENCIA EMOCIONAL C.E.I.P.  
"LICINIO DE LA FUENTE" ALÍA (CÁCERES)

17 AÑOS

COMPETENCIAS COMUNICACIONALES

# BRINDANDO HERRAMIENTAS PARA EL FUTURO



WWW.fundacionvlucci.org.ar

Por consultas y/o por alianzas con **Fundación Vicente Lucci**, contáctanos

Provincia de Tucumán  
(0381) 4515667  
Ruta 302 - km 7, Ceivil Pozo

Provincia de Buenos Aires  
(011) 43283534  
Carlos Pellegrini 1163, Piso 3, Of. A. CABA



20 AÑOS

 FUNDACIÓN  
**VICENTE LUCCI**  
EDUCANDO EN VALORES

 GRUPO **LUCCI**  
CRECIENDO RESPONSABLEMENTE