



## Elegir un tema que plantee desafíos

En esta actividad, los adolescentes eligen un tema de desafío; un problema u oportunidad en el que trabajarán juntos en futuras sesiones.



3/5



1/5



4/5



30-45 min



### Resumen de la Actividad

#### Propósito

Usar la creatividad y las habilidades de pensamiento crítico para resolver problemas de la comunidad.

#### Objetivos

Los adolescentes serán capaces de:

- ▶ Colaborar con otros para resolver problemas.
- ▶ Pensar de forma crítica y explicar los desafíos que enfrenta la comunidad.

#### Áreas de aptitudes

Pensamiento crítico y toma de decisiones. Creatividad e innovación.

#### Funciona bien para

Círculos donde los adolescentes puedan sentarse juntos, tomar decisiones colectivamente y trabajar en actividades en grupos pequeños.

#### Fase

Llevar a la práctica.

#### Antes

Los adolescentes ya deberían haber explorado problemas u oportunidades que sean importantes para ellos. Se recomienda: **Nuestros retos**, nuestras soluciones y **Nuestro entorno**.

#### Después

Los adolescentes deben desarrollar y llevar a cabo planes para abordar el problema o la oportunidad identificado. Las **actividades de Formulación de declaraciones sobre problemas y oportunidades**, el **Uso de habilidades para la entrevista** y de **Soluciones de lluvia de ideas, posibilidades e ideas de proyectos** son los siguientes pasos de interés.

#### Preparación

Busque piedras en el área para usarlas durante la actividad.



# Elegir un tema que plantee desafíos

1

Divida el círculo en dos grupos. Uno será el grupo de compradores y el otro, el grupo vendedores.

2

### Explique:

El grupo de vendedores retomará las presentaciones creativas, los mapas y los dibujos que hayan desarrollado en sesiones anteriores e identificarán los cinco principales desafíos, problemas u oportunidades que enfrentan los adolescentes.

3

Divida a los vendedores en cinco grupos del mismo tamaño. Cada grupo elegirá uno de los cinco desafíos. El trabajo de los grupos consiste en tratar de vender su desafío a los compradores.

4

### Explique:

Cada equipo de vendedores tendrá dos minutos para elaborar un argumento de ventas (un breve discurso sobre la importancia de este desafío) dirigido a todos los compradores. Deberán convencer a los compradores de que este desafío es extremadamente importante para su comunidad.

5

Divida a los compradores en cinco grupos. Dé a cada grupo tres piedras pequeñas o tarjetas, que representarán dinero o fichas que usarán para comprar un desafío. Cada grupo de compradores puede adquirir hasta tres temas de desafío. Antes de proceder con una compra, deberán escuchar todos los argumentos de venta.

6

Deles cinco minutos para que se preparen. Los grupos de vendedores desarrollarán su argumento de venta, mientras los compradores discuten los criterios para decidir sobre el desafío que comprarán.

7

Una vez transcurridos los cinco minutos, cada grupo de vendedores se parará o sentará en un lugar separado del espacio. Ese espacio será su puesto o tienda, desde donde expondrán su argumento de venta para los compradores que los visiten.

8

Abra el mercado.

9

### ||| El facilitador dice:

“Díales a los compradores que disponen de 20 minutos para visitar a todos los vendedores”. (Optativo: haga arreglos para que los grupos de vendedores pasen por diferentes compradores).

10

Una vez transcurridos los veinte minutos, conceda a los grupos de compradores tres minutos para que decidan el desafío que comprarán. Pueden hacerlo colocando sus piedras o cartas junto a un desafío.

11

Cuente las piedras o las cartas para ver el desafío que compró el círculo. Asegúrese de que todos los participantes del círculo sepan qué tema de desafío han elegido, ya que en futuras sesiones podrán trabajar juntos en sus proyectos.

12

### Compartir y Llevarse consigo:

Revise el ejercicio planteando las siguientes preguntas:

- ▶ ¿Cómo se siente ser vendedor? ¿Qué estrategias utilizó para tratar de vender su desafío?
- ▶ ¿Cómo se siente ser comprador? ¿Cómo eligió el desafío? ¿Qué criterios fueron más importantes para usted?

Use una matriz como la que se muestra a continuación para escribir las respuestas en el tablero de marcadores:

Vendedores: ¿Qué argumentos funcionaron para convencer a los compradores de que adquirieran su desafío?	Compradores: ¿En qué criterios se basaron para decidir qué desafío comprar?
1.	1.
2.	2.
3.	3.
4.	4.
5.	5.



## Elegir un tema que plantee desafíos

### Qué hacer y qué no hacer

- ✓ Use un problema u oportunidad sobre el que los adolescentes discutieran en una sesión previa.
- ✓ Permita que los adolescentes consideren desafíos que puedan resultarles difíciles de abordar.
- ✓ Aliente a los adolescentes a que consideren tanto las oportunidades como los problemas.
- ✗ No obligue a los adolescentes a centrarse en un tema específico que usted eligiera para ellos.

### Adaptación

**Bajo nivel de alfabetización:** en lugar de escribir, los adolescentes pueden servirse de dibujos para ilustrar el problema o las oportunidades que deseen abordar.

### Entorno

Espacio interior o exterior. Tranquilo.

### Leer y usar

Actividades de Nuestros desafíos, nuestras soluciones, Nuestro entorno, Formulación de declaraciones sobre problemas y oportunidades y Lluvia de ideas, posibilidades e ideas de proyectos para los pasos a seguir antes y después de esta actividad.

### Suministros

- ▶ Al menos una hoja grande de papel para cada grupo (u otra cosa para que dibujen o escriban).
- ▶ Al menos un bolígrafo, lápiz o marcador para cada adolescente.
- ▶ Piedras (en número suficiente como para que cada grupo disponga de tres).

### Improvisar

Los adolescentes elaboran dibujos, ensayos fotográficos, obras teatrales o historias sobre este tema.

Los adolescentes investigan y exploran su problema u oportunidad en mayor profundidad entrevistándose unos a otros, o a otras personas de su comunidad.

### Continuar

Los adolescentes deberán tener la oportunidad de explorar sus propias soluciones para su tema de desafío en futuras sesiones. Ello podría incluir llevar a cabo planes para abordar el desafío o utilizar el problema u oportunidad de inspiración para la narración creativa.