

## ACTIVIDADES: 69. LA SUBASTA

### TIPOLOGÍA.

Ejecución y gestión

EDAD. Desde los 10 años en adelante.

### BREVE DESCRIPCIÓN.

El grupo pone en valor las condiciones necesarias de un buen liderazgo para trabajar en equipo y con otras personas y define estrategias prácticas para poder llevarlo a cabo.

### OBJETIVOS.

Aprender a definir de manera consensuada acuerdos, maneras de decidir, negociación, espacios de participación y ejecutarlos

Desarrollar habilidades para la colaboración y cooperación entre sí y con otras

### DESARROLLO PASO A PASO.

1. En grupos pequeños, cada uno hace un listado con los valores más importantes de un buen liderazgo para la negociación o trabajar en equipo... según nos interese reflexionar más en un aspecto o en otro.
2. Los ponemos en común y consensuamos los 10-12 más importantes.
3. Quien dinamiza señala que ha de repartir esos valores entre todos los grupos, sin que se repita ninguno, por lo que realizara una subasta y se lo entregará a la mejor apuesta.
4. Cada grupo contará con 500 puntos y ha de tratar de adquirir el máximo de valores. Le damos 10 minutos para que planifiquen sus estrategias y damos comienzo a la subasta.
5. Comenzamos ofreciendo un valor por 10 puntos, ¿Quién lo quiere?...luego lo subimos a 20...¿Quién lo quiere? Así hasta que la oferta se agote y se lo quede el grupo que ha hecho la mejor oferta.
6. A partir de un cierto momento, introducimos una figura negociadora que puede ir a otro grupo y tratar de pactar fórmulas para adquirir más valores o para ofrecerle una oferta, etc...Cada grupo elige a la persona negociadora e idean estrategias durante 10 minutos.
7. Continuamos con la subasta y cuando hayamos terminado de ofrecer el último valor, terminamos con éste primer momento.
8. A continuación, mantenemos una reflexión en torno a cómo hemos vivido la experiencia y si nuestra adquisición de valores ha sido coherente con la dinámica de grupo que hemos tenido durante la actividad. Se valoran las dificultades aparecidas y se propone buscar estrategias prácticas para poder hacer realidad nuestros valores.
9. La actividad termina cuando tenemos un código teórico y práctico de cómo es el liderazgo para la negociación o el trabajo en equipo que queremos.

### TEMPORALIZACIÓN.

Mínimo una sesión de 55 minutos.

### MATERIALES.

Material de escritura y pizarra o papelógrafo

### A TENER EN CUENTA.

La actividad supone un reto pues estamos negociando desde un código aparentemente competitivo con valores en torno al liderazgo de equipo y colaborativo. Sería interesante ponerlo de manifiesto a partir de cierto momento y ver las reacciones del grupo o de terminadas personas.

Para preparar esta actividad, puede servirnos los siguientes apartados del Mapa Estelar:

7. Pistas para la gestión de los liderazgos y la diversidad;

6 Afrontar conflictos para avanzar.

### PARA EVALUAR.

Habilidades para la comunicación y la organización interna del grupo.

Habilidades para la planificación y la gestión.

Capacidad para llevar a la práctica lo que pensamos.