**TÍTULO:** **Identificamos las necesidades de las personas que viven en la zona**

**1. DATOS GENERALES**

**Institución educativa : N° 3040 “20 de abril” – Los Olivos**

**Área : Educación para el trabajo**

**Grado y sección :2do A**

**Cantidad de estudiantes : 30**

**Fecha : 12-08-24**

**Docente : Nelly Rios Garro**

**2. CUADRO DE COMPETENCIAS Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **COMPETENCIA** | **DESEMPEÑO** | **EVIDENCIA DE APRENDIZAJE** | **CRITERIOS DE EVALUACIÓN** |
| Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social | Realiza observaciones o entrevistas individuales para explorar en equipo necesidades o problemas de un grupo de usuarios, para satisfacerlos o resolverlos  | Encuesta a los pobladores de la zona | Explora las necesidades y problemas de los usuarios de la zona, empleando una ficha de entrevista |

**3. SECUENCIA DIDÁCTICA:**

**INICIO:**

|  |
| --- |
| Saludamos a los estudiantes de manera cordial y le entregamos posits con textos relacionados al tema y les pedimos se reúnan de acuerdo al color.**Planteamos la situación problemática**En la I.E. 20 de abril, muchos estudiantes de secundaria preocupados por contribuir en la canasta familiar en épocas navideñas, dejan de asistir con normalidad a clases, toman puestos de trabajo temporales, lo cual les perjudica en sus labores escolares. Ante ello, nos planteamos los siguientes retos: * ¿Cómo podemos ayudar a los estudiantes para que inicien un emprendimiento?
* ¿Qué estrategias se pueden implementar para elegir una idea de negocio sostenible?

**Explorar usando conocimientos previos, intuición y sentido común**Según la situación presentada. * ¿Qué instrumento nos ayudaría a recoger información sobre las necesidades de las personas de la zona?
* ¿Podemos empezar cualquier tipo de emprendimiento en nuestra zona? ¿Por qué?

Se recogen los aportes de los estudiantes. Conforme verbalizan sus ideas, se plantean las siguientes preguntas guías:a. ¿Cómo podemos saber sobre las necesidades de las personas?b. ¿Qué instrumento nos ayudaría a recoger información sobre las necesidades de los usuarios? c. ¿Qué es una encuesta? ¿Para qué sirve? d. ¿Para empezar un emprendimiento qué tenemos que conocer primero? e. ¿Podemos empezar cualquier tipo de emprendimiento en nuestro distrito? ¿Por qué? |

**DESARROLLO:**

|  |
| --- |
| **Descubrir las relaciones disciplinares**Se plantea la siguiente actividad: Nos acercamos a las campañas navideñas y oportunidad para generar ingresos, para ello necesitamos saber qué producir para vender. ¿Cuáles crees que serán sus necesidades de las personas o usuarios?¿Qué instrumento permitirá recoger la información?En equipos, los estudiantes completen el siguiente cuadro: **anexo 01**Una vez completado el cuadro, cada equipo lo sustenta y entre todos uniformizan las respuestas para poder aplicarlas en un trabajo de campo.Los estudiantes aplicarán una encuesta a las personas que serán los usuarios sobre lo que comprarían. Para ello tomaremos en consideración la siguiente organización del equipo:• 1 estudiante habla a nombre del equipo (saluda, explica el motivo de la encuesta y la dinámica de las preguntas). • 2 estudiantes anotan las respuestas. • 1 estudiante se asegura que las preguntas estén bien planteadas. • 1 estudiante agradece al encuestado y lo invita a seguir visitando el distrito.**Anexo 02**Se brinda un espacio y tiempo para que elaboren sus encuestas. Luego, los estudiantes responden las siguientes preguntas: • ¿Por qué es importante construir una encuesta? • ¿A cuántas personas se debe encuestar para tener información suficiente? • ¿Por qué es importante preguntar sobre la edad de los usuarios? • ¿Qué otras preguntas debes considerar en tu encuesta?**Sistematizar el nuevo conocimiento**Se brinda la información teórica: **Anexo 03**Luego de leer sobre las necesidades humanas de Maslow y la técnica de encuesta. Lee las tarjetas con tus respuestas iniciales y responde las siguientes preguntas: * ¿Qué ideas erróneas teníamos al inicio?
* ¿En qué escalón de la pirámide se encontrarían las necesidades de los turistas?
* ¿Por qué es importante estudiar las necesidades humanas para desarrollar emprendimientos?

 Luego se enfatiza la siguiente idea: • El estudio de las necesidades humanas de Maslow y su importancia en el mundo de los negocios radica en conocer cómo actúan los consumidores al momento de satisfacer sus necesidades, y así crear productos o servicios que generen atracción y satisfacción de sus necesidades. Se les pide que contrasten sus ideas iniciales. Para ello, se fija la atención en las tarjetas pegadas en las paredes.Orientar mediante las siguientes preguntas: • ¿Qué ideas tenías en un inicio? • ¿Qué ideas planteadas al inicio resultaron correctas?• ¿Qué ideas erróneas tenías al inicio? • ¿En qué escalón de la pirámide se encontrarían las necesidades de las personas? • ¿Por qué es importante estudiar las necesidades humanas para desarrollar emprendimientos?**Aplicar a nuevas situaciones**Se presenta la siguiente situación a los estudiantes y se les da la siguiente indicación:**Lee la siguiente situación:** Ahora que conoces sobre las necesidades de los seres humanos, ayuda a Esteban a relacionar las columnas. **Anexo 04****Respondan las siguientes preguntas:**Luego, se les pide que en equipos respondan las siguientes preguntas: • ¿Por qué es importante conocer las necesidades que tenemos como personas? • ¿Qué necesidades son las que actualmente priorizo para mi vida?• ¿Qué alternativas de negocio puedo desarrollar teniendo en cuenta estas necesidades? • ¿De qué manera el emprendimiento se relaciona con las necesidades de las personas? |

**CIERRE:**

|  |
| --- |
| **Discutir y argumentar los resultados**Los estudiantes reflexionan sobre las estrategias que utilizaron en el desarrollo de las actividades y establecen conclusiones.**Desarrollando metacognición**¿Qué parte del tema te pareció fácil de entender?¿Qué parte del tema te pareció fácil de entender?¿Para qué te servirá lo que aprendiste hoy?¿Cómo te sentiste al trabajar el tema? |

**Anexo 01**

|  |  |
| --- | --- |
| **ASPECTOS** | **RESPUESTAS** |
| **¿Qué información espero recoger?** |  |
| **¿A quiénes voy a encuestar?** |  |
| **¿Qué preguntas realizaré?** |  |
| **¿Para qué me servirá la información que voy a recoger en las encuestas?** |  |

**Anexo 02**

|  |
| --- |
| **CUESTIONARIO DE ENTREVISTA** |
| **NOMBRE DEL USUARIO** |  |
| **EDAD** |  |
| **PROFESION/OFICIO** |  |
| **PREGUNTAS** | **RESPUESTAS** |
| 1. **¿Qué productos compras con más frecuencia en épocas navideñas, Cuáles son?**
 |  |
| 1. **¿Los productos que más compras son para adultos o niños?**
 |  |
| 1. **¿Con que frecuencia compras los productos mencionados?**
 |  |
| 1. **¿Comprarías productos artesanales con motivos navideños?**
 |  |
| 1. **Es importante los precios de los productos que compras?**
 |  |

**Anexo 03**

**LAS NECESIDADES HUMANAS DE MASLOW**

La “Necesidad” es el estado de un ser en que se halla en carencia de un elemento, y su consecución resulta indispensable para vivir en un estado de bienestar corporal (y a veces espiritual) pleno. Las necesidades se diferencian de los deseos en que el hecho de no satisfacerlas produce resultados negativos evidentes, como puede ser una disfunción de algo o incluso el fallecimiento del individuo. Pueden ser de carácter fisiológico, como respirar, hidratarse o nutrirse (objetivas); o de carácter psicológico, como la autoestima, el amor o la aceptación (subjetivas).

Las necesidades son la expresión de lo que un ser vivo requiere indispensablemente para su conservación y desarrollo. En psicología la necesidad es el sentimiento ligado a la vivencia de una carencia, lo que se asocia al esfuerzo orientado a suprimir esta falta, a satisfacer la tendencia, a la corrección de la situación de carencia.

Luego el docente contrasta las ideas con las que los estudiantes han aportado, para manifestarles que en esta ocasión nos enfocaremos en las necesidades humanas de Maslow. O también llamada la jerarquía de las necesidades humanas, como una teoría psicológica propuesta por Abraham Maslow en su obra una teoría sobre la motivación humana de 1943. Que obtuvo una importante notoriedad, no solo en el campo de la psicología, sino en el ámbito empresarial, del marketing y la publicidad. Maslow fórmula en su teoría una jerarquía de necesidades humanas y defiende que conforme se satisfacen las necesidades más básicas de la parte inferior de la pirámide, los seres humanos desarrollan necesidades y deseos más elevados de la parte superior de la pirámide.

La escala de las necesidades de Maslow se describe a menudo como una pirámide que consta de cinco niveles: los cuatro primeros niveles pueden ser agrupados como «necesidades de déficit (primordiales); al nivel superior lo denominó «autorrealización», «motivación de crecimiento», o «necesidad de ser». “La diferencia estriba en que mientras las necesidades de déficit pueden ser satisfechas, la necesidad de ser es una fuerza impelente continua”.



La idea básica de esta jerarquía es que las necesidades más altas ocupan nuestra atención solo cuando se han satisfecho las necesidades inferiores de la pirámide. Las fuerzas de crecimiento dan lugar a un movimiento ascendente en la jerarquía, mientras que las fuerzas regresivas empujan las necesidades prepotentes hacia abajo en la jerarquía. Según la pirámide de Maslow tenemos:

**Necesidades básicas o fisiológicas**

Son necesidades fisiológicas básicas para mantener la homeostasis (referente a la salud); dentro de estas, las más evidentes son:

• Necesidad de respirar, beber agua, y alimentarse.

• Necesidad de mantener el equilibrio del pH y la temperatura corporal.

• Necesidad de dormir, descansar y eliminar los desechos.

• Necesidad de evitar el dolor y tener relaciones sexuales.

**Necesidades de seguridad y protección**

Estas surgen cuando las necesidades fisiológicas se mantienen compensadas. Son las necesidades de sentirse seguro y protegido, incluso desarrollar ciertos límites en cuanto al orden. Dentro de ellas encontramos:

• Seguridad física y de salud.

• Seguridad de empleo, de ingresos y de recursos.

• Seguridad moral, familiar y de propiedad privada.

**Necesidades de afiliación y afecto**

Están relacionadas con el desarrollo afectivo del individuo, son las necesidades de:

• Asociación

• Participación

• Aceptación

Se satisfacen mediante las funciones de servicios y prestaciones que incluyen actividades deportivas, culturales y recreativas. El ser humano por naturaleza siente la necesidad de relacionarse, ser parte de una comunidad, de agruparse en familias, con amistades o en organizaciones sociales. Entre estas se encuentran: la amistad, el compañerismo, el afecto y el amor. Estas se forman a partir del esquema social.

**Necesidades de estima**

Maslow describió dos tipos de necesidades de estima, un alta y otra baja.

• La **estima alta** concierne a la necesidad del respeto a uno mismo, e incluye sentimientos tales como confianza, competencia, maestría, logros, independencia y libertad.

• La **estima baja** concierne al respeto de las demás personas: la necesidad de atención, aprecio, reconocimiento, reputación, estatus, dignidad, fama, gloria, e incluso dominio.

La merma de estas necesidades se refleja en una baja autoestima y el complejo de inferioridad. El tener satisfecha esta necesidad apoya el sentido de vida y la valoración como individuo y profesional, que tranquilamente puede escalonar y avanzar hacia la necesidad de la autorrealización.

La necesidad de autoestima es la necesidad del equilibrio en el ser humano, dado que se constituye en el pilar fundamental para que el individuo se convierta en el hombre de éxito que siempre ha soñado, o en un hombre abocado hacia el fracaso, el cual no puede lograr nada por sus propios medios.

**Autorrealización o autoactualización**

Este último nivel es algo diferente y Maslow utilizó varios términos para denominarlo: «motivación de crecimiento», «necesidad de ser» y «autorrealización». Es la necesidad psicológica más elevada del ser humano, se halla en la cima de las jerarquías, y es a través de su satisfacción que se encuentra una justificación o un sentido válido a la vida mediante el desarrollo potencial de una actividad. Se llega a esta cuando todos los niveles anteriores han sido alcanzados y completados, o al menos, hasta cierto punto.

**LA ENCUESTA**

 Es una técnica, que permite obtener información valiosa, es decir, es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones nos interesan para nuestro proyecto. Está conformado por una serie de preguntas.

La encuesta tiene su instrumento que es el cuestionario, que son preguntas que permite obtener información de los encuestados.

Para elaborar una encuesta se siguen los siguientes pasos:

1. Tener presente el propósito de la encuesta.

2. Elegir un tema (necesidades de los turistas).

3. Elegir a quienes va dirigida la encuesta.

4. Elaborar preguntas con alternativas.

**Anexo 04**

|  |
| --- |
| **Lee la siguiente situación:**  |
| Ahora que conoces sobre las necesidades de los seres humanos, ayuda a Esteban a relacionar las columnas. |
| **Necesidades que tengo** |  | **Cosas, objetos, productos y servicios** |
| **EDUCACION** |  |  |  | **TERNO VESTIDO ELEGANTE** |
| **ALIMENTACION** |  |  |  | **LAPIZ LABIAL** |
| **BELLEZA** |  |  |  | **COLEGIO** |
| **ELEGANCIA** |  |  |  | **MI NEGOCIO PROPIO** |
| **SEGURIDAD ECONOMICA** |  |  |  | **COMIDA** |

**-------------------------------------- ----------------------------------------**

 **SUB DIRECCION DOCENTE DE AREA DE E.P.T.**