

TÍTULO:

LOS RECUERDOS NO SE VENDEN

AUDIOVISUAL

VARIABLES QUE SE PUEDEN TRABAJAR

Empatía.

ÁREA CURRICULAR

Valores sociales y cívicos.

CONTEXTO ESCOLAR

Identidad personal; Atención a la diversidad; Valores sociales y cívicos.

EDAD RECOMENDADA

De 10 a 12 años.

SINOPSIS

Un hombre rico quiere comprar un edificio para hacer mucho dinero. En la planta baja hay una señora con un pequeño restaurante. El hombre le pregunta si vende el edificio y ella le dice que primero para contestar a esa pregunta tiene que comer en su establecimiento. Tras comer en él y pedirle la cuenta ve que es extremadamente barato y ella le contesta que si no fuera así todas las personas que van a su restaurante no podrían comer o vivir a diario.

REFERENTE TEÓRICO: La empatía como forma de ponerse en el lugar de los otros frente a la necesidad o el dinero es un aspecto muy importante del desarrollo de nuestra personalidad. La empatía no es solo ponerse en el lugar del otro sino también ayudar a los demás sin que lo noten teniendo ojos para ver lo que pasa a tu alrededor.

RAZÓN DE SER: Toda actividad que desarrolle la empatía para transmitir valores positivos de cara a la sociedad nunca sobra en el desarrollo de los niños. Muchas veces los referentes que tienen no son empáticos precisamente sino más bien todo lo contrario en una sociedad en la que cada uno va a lo suyo sin preocuparse de los demás.

DESARROLLO

1ª Fase

¿Sabéis lo que es la empatía?

Escribimos entre toda la clase una definición.

La definición de empatía tiene tres partes:

1. Ponerse en lugar del otro,
2. Entender sus emociones
3. Acompañarle, aunque no compartamos lo que le pasa.

Vamos a dejar un minuto de reflexión para que cada uno/a penséis cuando la habéis sentido por alguien.

Ponemos en común lo que hemos pensado.

Ahora vamos a dejar otro minuto de reflexión para que penséis cuando la han sentido por ti alguna vez. Ponemos en común otra vez.

2ª Fase

Introducimos el audiovisual:

¿Quiénes son los personajes principales de la historia?

¿Qué contestó la señora cuando le ofrecieron dinero por su local?

¿Por qué no quiso vender?

¿Cómo se sintió quien fue a comprar el local con la contestación?

Si tu hubieras sido la persona que ibas a comprar, ¿te hubieras dado la vuelta como él o hubieras aumentado la oferta para quedarte con el local?

Si tu hubieras sido la persona a la que ofrecen el dinero, ¿qué hubieras hecho?

Hay una escena final en la que le da al chófer la comida, fíjate bien en sus gestos, en su cara

¿Qué creéis que se le está pasando por la cabeza?

¿Qué lección aprendió el hombre rico ese día con la mujer en el restaurante?

3ª Fase

Ponemos el vídeo por segunda vez, pidiéndoles que se fijen en las emociones de todos los protagonistas del vídeo, tanto de los personajes principales como de las personas que están comiendo en el restaurante.

Pueden hacer una tabla con cada uno de ellos y nosotros ir parando el vídeo cuando lo consideremos necesario para que no se nos escape ningún detalle.

Una vez que lo hayan anotado pueden por equipos ponerlo en común. Después, cada uno de los equipos nombrará un portavoz que nos dirá qué emociones han asignado a cada una de las personas mientras nosotros copiamos en la pizarra o en un documento digital proyectado. Si se dispone de ordenadores se puede utilizar la herramienta «padlet» y que cada grupo lo vaya anotando en ella.

Finalmente, analizamos las emociones que más se repiten.

4ª Fase

La tutoría de hoy se titula «Los recuerdos no se venden». Escribe en cinco líneas cuál será la razón por la que se ha escogido este título. ¿Quién nos lo quiere leer?

Terminar hablando entre todos de la razón por la que es importante la empatía.

PROPUESTA DE CONTINUIDAD

Recoger momentos a lo largo de la semana en la que hayas sentido que has tenido empatía con alguien o bien alguien lo haya tenido contigo. Se puede recoger en un mini diario y en la próxima sesión de tutoría ponerlo en común.