



**TÍTULO**  
**TOMA LA INICIATIVA**

**AUDIOVISUAL**  
<http://hyperurl.co/q4rjz6>



**VARIABLE QUE SE PUEDE TRABAJAR**  
Habilidades de interacción

**ÁREA CURRICULAR**  
Lengua Castellana y Literatura y Matemáticas

**CONTEXTO ESCOLAR**  
Convivencia

**EDAD RECOMENDADA**  
12-14 años

**SINOPSIS**  
En el anuncio se anima a varias personas jóvenes a tomar la iniciativa e iniciar algo nuevo.

**REFERENTE TEÓRICO:** A menudo, a la hora de comunicarse, y especialmente en la adolescencia, en que preocupa mucho lo que los demás puedan pensar de uno mismo, se suele esperar a que sean otras personas las que se acerquen y asuman el riesgo principal en la interacción (la posibilidad de ser rechazado o rechazada). Sin embargo, es interesante recordar que, muchas veces, tener la iniciativa da ventajas interesantes que de otro modo no se obtendrían.

**RAZÓN DE SER:** A través de juegos matemáticos en los que la única manera posible de ganar es empezar a jugar primero, el alumnado comprobará que asumir el riesgo que implica tomar la iniciativa en una interacción es a menudo difícil, pero merece la pena.

## DESARROLLO

### 1ª Fase

Se empieza diciendo el número 3. En cada jugada se debe decir un número mayor que el último que se haya dicho pero menor que su doble. Gana quien diga el 100. El objetivo es encontrar una estrategia ganadora. El profesorado plantea este juego y pide voluntarios para jugar. Después de un tiempo tratando de encontrar la manera de ganar, el profesorado explica cómo se debería haber procedido:

Hay muchos problemas que se pueden resolver mediante una estrategia que podemos llamar *desandar lo andado*. Vamos a suponer que se llega a la meta, es decir se encuentra la estrategia ganadora y se dice 100. Esto significa que nuestro contrincante habrá dicho un número mayor que la mitad de 100, que es 50 o sea que le habremos obligado a decir un número mayor que 50 y menor que 100 y esto sólo es posible si nosotros hubiéramos dicho antes el 50. Parte de la estrategia ganadora es decir 50 así nuestro compañero de juego dirá un número entre 51 y 99, inclusive, y luego nosotros diremos el 100. ¿Qué tenemos que hacer para poder decir el 50 (que parece la clave)? Repetimos el análisis que hicimos antes y nos damos cuenta que debemos decir el 25 y para esto antes debemos decir el 12, antes el 6 y primero el 3. Por lo tanto quien empieza gana y la estrategia consiste en decir la secuencia 3-6-12-25-50-100.

Cambiamos las condiciones del problema y veamos si nuestro método sigue siendo eficaz. ¿Qué pasa si en lugar de ganar al decir el 100 triunfa quien diga el 223? Aplicando el método de *desandar lo andado* encontramos la estrategia ganadora, en este caso la secuencia 3-6-13-27-55-111-223. Otra vez gana quien empieza.

A partir de esta explicación, plantea *¿Podría cambiarse el 223 por otro número de forma que ganase quien no empieza?*

También se puede utilizar el mismo método en problemas con reglas diferentes, por ejemplo:

- Gana quien diga el 32. En cada jugada se le puede sumar 1, 2, 3 ó 4 al número anterior.
- Gana quien diga el 1000. Se empieza con el 2. En cada jugada debe decirse un número mayor que el anterior pero menor que su cuadrado.

A partir del análisis de los diferentes juegos matemáticos, el profesorado comenta:

*Hemos podido comprobar cómo, en algunas ocasiones, quien tiene la iniciativa en algo, tiene mucho que ganar. Por supuesto, no en todos los juegos gana quien empieza, pero sí es cierto que en muchas situaciones que nos encontramos en la vida pasa algo parecido. Tener la iniciativa cuesta mucho, porque supone asumir algunos riesgos, pero suele merecer la pena. En el anuncio que vamos a ver a continuación se nos anima a iniciar algo, a romper el hielo, a tomar la iniciativa en las cosas que hacemos.*

### 2ª Fase

Una vez visto el anuncio se lanzan las siguientes preguntas al grupo:

- ¿En qué sentidos es revolucionario tomar la iniciativa?
- ¿Qué ocurre, por el contrario, cuando uno nunca toma la iniciativa?

*Quiero que pensemos por unos minutos qué sucede cuando tomamos la iniciativa en algo. Es cierto que hay que ser bastante valiente, pero merece la pena. Ponemos en estas situaciones*

El profesorado trabaja las siguientes situaciones con el fin de reflexionar sobre las ventajas de tomar la iniciativa:

- Llegáis a un sitio donde no conocéis a nadie. Podéis decidir entablar conversación con la persona que tenéis al lado, pero no termináis de decidirlo, por miedo. ¿Qué podría hacer que tomarais la iniciativa? ¿Qué os convencería para hacerlo? ¿Qué ventajas tiene que lo hicierais? ¿Qué desventajas? ¿Cómo podríais subsanar las posibles desventajas de tener la iniciativa?
- Os habéis enfadado con vuestro mejor amigo por una tontería. ¿Qué podría hacer que tomarais la iniciativa? ¿Qué os convencería para hacerlo? ¿Qué ventajas tiene que lo hicierais? ¿Qué desventajas? ¿Cómo podríais subsanar las posibles desventajas de tener la iniciativa?

- Vais a tener una fiesta de fin de curso en el Instituto/Colegio y podéis elegir pareja. ¿Qué podría hacer que tomarais la iniciativa? ¿Qué os convencería para hacerlo? ¿Qué ventajas tiene que lo hicierais? ¿Qué desventajas? ¿Cómo podríais subsanar las posibles desventajas de tener la iniciativa?
- Habéis tenido un malentendido con el profesor. Podéis resolverlo o esperar a que pase el tiempo. ¿Qué podría hacer que tomarais la iniciativa? ¿Qué os convencería para hacerlo? ¿Qué ventajas tiene que lo hicierais? ¿Qué desventajas? ¿Cómo podríais subsanar las posibles desventajas de tener la iniciativa?

El profesor finaliza la actividad comentando: *Tener la iniciativa supone riesgos, pero nos da ventajas sobre las situaciones y evita que tengamos que estar esperando que otras personas hagan lo que nosotros podemos o debemos hacer para evitar malestares.*