

3.4

Negociar es un arte

Introducción

El aula es un espacio donde los conflictos surgen con gran facilidad. El principio de la educación para la paz nos recuerda que el conflicto es parte de nuestra existencia y que es una palanca de crecimiento; por ello en esta lección recordamos la importancia de la negociación en la resolución pacífica de los conflictos. Facilitar las herramientas para que los estudiantes refuercen la habilidad de negociar con justicia, sin duda aportará grandes cambios positivos a la dinámica del grupo y fortalecerá las relaciones entre ellos, elevando los niveles de justicia y cooperación.

¿Cuál es el objetivo de la lección?

Que los estudiantes establezcan acuerdos de convivencia y un plan que facilite el trabajo colaborativo, el respeto entre los miembros del grupo y la consecución de metas comunes.

¿Por qué es importante?

Porque desarrollar la habilidad de negociación permite poner en juego varias habilidades como la cooperación y la construcción de relaciones afectivas en nuestra vida cotidiana.

Concepto clave

Negociación

Orientaciones didácticas

Duración total: 20 minutos.

- Los tiempos asignados a cada actividad son sugeridos.

2 min. Grupal

Introducción para los estudiantes

- Lea o invite a alguno de los estudiantes que lean la introducción, la cita y *El reto es*.
- Recapitule el texto de los apartados y promueva su reflexión. Puede preguntar al grupo qué conocen sobre **negociación**. Esto permitirá recuperar conocimientos previos e iniciar con las actividades de la variación.

7 min. Parejas

Actividad 1

El diálogo en la negociación.

- Invite a los estudiantes a que se reúnan en parejas y den lectura a la situación *Tensión en la granja* y respondan las preguntas que se plantean.
- Pida que atiendan el inciso B de la actividad para que reflexionen sobre el conflicto planteado.

Ciencias experimentales

3.4

Negociar es un arte

"La negociación sugiere un compromiso, una posición ubicada en algún lugar entre dos posiciones existentes."

Edward Bono.

Una de las herramientas fundamentales para la convivencia pacífica y que, por cierto, está vinculada al diálogo, es la **negociación**. Se trata de un proceso en el que se involucran dos o más partes con necesidades o intereses en disputa. Al negociar, las partes están de acuerdo en aportar sus recursos y en aceptar los de la otra para que el resultado sea favorable para ambas. Seguramente la has practicado en tus relaciones diarias, en todo caso, es importante conocer en qué consiste y cómo la podemos realizar con justicia.

El reto es establecer acuerdos de convivencia y un plan que facilite el trabajo colaborativo, el respeto entre los miembros del grupo y la consecución de metas comunes.

Actividad 1.

En parejas, lean y respondan sobre la siguiente situación.

TENSIÓN EN LA GRANJA
(Adaptación de la dinámica *Las 15 vacas*¹)

En la granja de la señora Amelia García, se han puesto en venta todas las vacas: 15 cabezas de ganado saludable y bien cuidado. Al enterarse de esta venta, dos vecinos de poblados cercanos a la granja se interesaron en la compra total. Ambos son comerciantes y necesitan todas las vacas para su negocio. Al acercarse uno de los vecinos para hacer una oferta económica, Amelia García le informa que ya hay otro interesado dispuesto a pagar lo mismo. Ante la insistencia de adquirir todas las vacas, Amelia le sugiere que se acerque al otro comprador y se pongan de acuerdo para resolver la situación cuanto antes, porque ella necesita el dinero y les sugirió comprar mitad y mitad. Ninguno de los dos acepta ceder en la negociación y comprar menos vacas, ambos aseguran que necesitan todas las vacas y no piensan quitar el dedo del renglón.

a. Respondan lo siguiente:

- ¿Cuál es el interés o necesidad que está en disputa en este caso?
- ¿Qué actitud están demostrando los interesados?
- ¿Podría haber una solución a este conflicto que no sea mitad y mitad?

b. Analicen cuidadosamente el conflicto y reflexionen sobre cómo procederían ustedes si estuvieran en el caso de alguno de los compradores.

¹ De John Paul Lederach.

www.sems.gob.mx/construyet

Colaboración | 1

8 min. Parejas

Actividad 2

Hablemos el mismo idioma.

- Explique que la finalidad de esta parte del ejercicio es proponer el desenlace de los tipos de negociación que se presentan en la tabla, es decir los resultados.
- Pida a los estudiantes que continúen en parejas y lean la información que aparece en la tabla.
- Después de analizar dicha información, solicite que respondan a la tercera casilla de cada resultado pensando en la situación de la granja.
- Al leer el dato extra, pregunte si pueden replantear el resultado que imaginaron.

1 min. Grupal

Reafirmo y ordeno

Lectura y análisis del texto.

- Pida a un estudiante que lea en voz alta el texto, y al resto del grupo que siga la lectura en silencio.
- Si le es posible, puede comentar una conclusión breve o solicitar a dos estudiantes que mencionen sus aprendizajes.

1 min. Individual

Escribe en un minuto qué te llevas de la lección

- Pida a los estudiantes que escriban en su cuaderno, o donde estén realizando las actividades, los aprendizajes más significativos de la variación.

1 min. Grupal

Para tu vida diaria, ¿Quieres saber más?, Concepto clave

- Invite a sus estudiantes a poner en práctica las actividades que se sugieren y a consultar la información adicional que aparece en estas secciones. En *¿Quieres saber más?* encontrarán una novela juvenil llena de conflictos y negociaciones en las que sus personajes tienen que resolver creativamente las dificultades que se les presentan para lograr avanzar.

Actividad 2: Lean con atención los posibles resultados de una negociación y escríban en la tercera columna, cómo habría sido el desenlace del conflicto de la granja en cada posibilidad.

Resultado	Características	Posible desenlace
Ganar - perder	Una de las partes satisface sus necesidades por encima de la otra.	
Perder - perder	Ninguna de las partes satisface sus necesidades.	
Ganar - ganar	Ambas partes satisfacen sus necesidades.	

• Finalmente, les revelaremos un dato extra: uno de los compradores sólo necesita la piel de las vacas y el otro sólo necesita la carne.
• Resuelvan, ¿qué elemento faltó para que deshicieran este dato?

Reafirmo y ordeno
Desde una perspectiva incluyente, al negociar en un conflicto se espera que las partes involucradas satisfagan sus necesidades por igual y que el resultado sea justo para ambas. Para conseguir estos resultados en tus contextos, es importante que recuerdes el papel del diálogo y que estés dispuesto a escuchar y a ceder en aquellos aspectos que no vulneran tus derechos, además de tener presentes, siempre, los derechos de los demás.

Para tu vida diaria
Ten en cuenta, al practicar la negociación, que la relación que tengas con el otro es muy importante de analizar: no es igual negociar con un desconocido que con tu pareja, porque los lazos son más estrechos, sin embargo, la dignidad humana es la misma para todos. No olvides.

¿Quieres saber más?
Te invitamos a leer el libro *La Historia interminable* de Michael Ende, se trata de una novela juvenil llena de conflictos y negociaciones en las que sus personajes tienen que resolver creativamente las dificultades que se les presentan para lograr avanzar. Conoce más sobre esta obra en <https://www.construyet.com/la-historia-in-3d>

CONCEPTO CLAVE
Negociación: proceso basado en la cooperación para lograr los objetivos propios y de los demás cuando hay una disputa, divergencia o antagonismo de necesidades.

GLOSARIO
Disputa: confrontación o tensión por la que se discute, pero que en el fondo no presenta contradicción de intereses, como en un conflicto.

Aplicaciones para el aula y su vida diaria

Aplicaciones para el aula y su vida diaria:

Ante los conflictos que se presentan en el aula, sensibilice a los estudiantes mediante talleres o ejercicios participativos y vivenciales que les permitan practicar distintas maneras de negociar, ponderando la importancia de que dichos conflictos se resuelvan con justicia. Instale mesas de negociación y ofrezca lecturas que muestren procesos de resolución.

En caso de crisis emocional:

Si los temas o actividades de las variaciones provocan en los estudiantes emociones desagradables, reacciones de llanto, alzar el tono de voz o deseos de no continuar con las actividades, le sugerimos detenerse un momento. Puede brindarle las opciones de continuar con la actividad o salir del salón a tomar aire fresco y realizar respiraciones profundas, atendiendo a las sensaciones del cuerpo, con el fin de que pueda mantener la calma. Si detecta que se trata de un caso difícil que usted no puede manejar, es deseable que lo canalice a las autoridades escolares competentes, orientador o psicólogo escolar.

Equidad e inclusión educativa:

Se recomienda incluir por igual a todos los estudiantes en las actividades de las variaciones, poniendo énfasis en aquellos con discapacidad, alumnos en situación de calle, con aptitudes sobresalientes, con enfermedades crónicas, entre otras condiciones. Si tiene dudas puede consultar el documento *Equidad e Inclusión (Modelo educativo)*. México: SEP, 2017) en <https://bit.ly/2MgADdE>

Evaluación de la lección

De acuerdo con las siguientes afirmaciones, seleccione la opción que refleje su opinión.

Rubro	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Al menos el 50% de estudiantes reconocieron la importancia de la negociación en conflictos.					
Los estudiantes mostraron interés y se involucraron en las actividades.					
Se logró un ambiente de confianza en el grupo.					
¿Qué funcionó bien y qué efectos positivos se observaron al realizar las actividades?					
Dificultades o áreas de oportunidad					
Observaciones o comentarios					