

Orientación 2° medio / Unidad 3 / OA 6 / Actividad 2

2. LA NEGOCIACIÓN

Observaciones a la o el docente

Para una mayor profundización de la actividad, puede utilizar el libro del Programa para Mejorar la Convivencia Escolar Aprende a resolver conflictos (Álvarez, Álvarez y Núñez, 2007), que se puede encontrar en la web (revisado el 2 de septiembre de 2015). Además, puede ser complementado con la unidad que se trabajará en la asignatura de Inglés, llamada “El mundo que nos rodea”.

El propósito de esta actividad es favorecer que alumnas y alumnos logren distinguir alternativas de resolución de conflictos basadas en un marco de derechos y en la búsqueda de acuerdos, y propongan estrategias para superar las dificultades que se pueden presentar al interior del curso, a través de acciones que promuevan el trabajo en equipo, la solidaridad y generosidad entre sí.

Para lograr lo anterior, se sugiere dividir al curso en grupos de cuatro o cinco integrantes. Se solicitará a cada grupo recordar algún conflicto que haya ocurrido al interior del curso entre estudiantes o subgrupos e identificar al menos dos alternativas posibles para solucionar el problema. En esta primera etapa, las y los estudiantes no deberán eliminar alternativas que les parezcan inviables. Escribirán el problema y sus posibles soluciones en una hoja o en la ficha sugerida para esta actividad.

PROCESO DE NEGOCIACIÓN

Definición del conflicto

¿Qué harían para resolver el conflicto? Den al menos dos posibles soluciones.

Evaluación de lo que implica cada una de las soluciones propuestas.

Luego, cada equipo recibirá tarjetas con las fases del proceso de negociación, para que las y los estudiantes identifiquen si las posibles soluciones seleccionadas concuerdan o pueden ajustarse a las etapas de dicho proceso.

FASES DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN	
PRENEGOCIACIÓN	Crear condiciones para enfrentar el problema que favorezcan todo el proceso. Las partes deben buscar un momento adecuado para hablar.
ANÁLISIS DEL CONFLICTO	Exponer el punto de vista propio, intentando que el otro u otra comprenda. Escuchar e intentar comprender el punto de vista de la otra persona para tener una visión completa del conflicto.
BÚSQUEDA DE SOLUCIONES	Buscar una gama de posibles soluciones, amplia y variada, que favorezca a ambas partes.
ACUERDO	Evaluar cuál o cuáles soluciones son las más adecuadas y benefician a ambas partes.
SEGUIMIENTO	Analizar los resultados de la decisión tomada.

Al finalizar, un representante de cada grupo expondrá el conflicto analizado y las propuestas de solución encontradas. Luego, en conjunto, se consensuarán las estrategias que se llevarán a cabo en el curso para resolver otros conflictos similares, utilizando como base el proceso de negociación.

@Inglés (ver Anexo 1)