

Mesas de negociación o dialogo aplicando la escucha

Educación en las emociones es sumamente relevante, debido a que las mismas son determinantes en nuestro desempeño tanto como seres humanos en general, pero también como alumnos y como docentes, ya que, si identificamos nuestras emociones, nuestro desempeño puede mejorar en todos los ámbitos en los que nos involucramos.

El conflicto entre los grupos de seres humanos heterogéneos, es esperable, incluso, en ciertos niveles hasta deseable, todos somos distintos en el sentido de que somos en cúmulo de experiencias y vivencias que han influido en nuestra formación, por lo que ninguno de nosotros piensa igual.

Una vez que se identifica un conflicto por una situación cotidiana, se pone el ejemplo de lo que es la perspectiva con el ejemplo de un borrador. A una parte de los jóvenes se les pide describir la parte anversa del borrador, se llegó a la conclusión de que era un trozo rectangular de madera. A la otra parte del salón se les pide hacer la descripción del frente del borrador, la describen como un trozo de tela o algodón rectangular. Se les cuestiona ¿Quién de ustedes tiene la razón?

El conflicto que dio origen a la realización de la mesa de negociación fue la solicitud de la cancha de fútbol 7, misma que había sido solicitada por dos grupos que pertenecían al mismo salón. Se les propuso la realización de una mesa redonda en donde pudieran expresar sus opiniones y sentimientos a partir del diálogo, también se les propuso realizar propuestas de solución para que ambos grupos puedan ocupar la cancha.

