

# Estrategias de Mediación y Consenso: Construyendo Soluciones Ganar-Ganar

*Ciencias de la Educación | Educación general | Aprendizaje Colaborativo*

## Descripción

Este plan de clase está diseñado para que estudiantes de educación técnica y tecnológica comprendan y apliquen estrategias de mediación y consenso basadas en el enfoque ganar-ganar. Durante la sesión, los estudiantes aprenderán a identificar conflictos, explorar métodos efectivos para la resolución pacífica y negociar acuerdos que beneficien a todas las partes involucradas. El propósito es desarrollar habilidades comunicativas, trabajo en equipo y pensamiento crítico, competencias esenciales en ambientes laborales y sociales.

La relevancia de este tema radica en que, en el contexto profesional y personal, los conflictos son inevitables; sin embargo, la forma en que se gestionan puede transformar desafíos en oportunidades para fortalecer relaciones y alcanzar objetivos comunes. Este aprendizaje conecta directamente con situaciones cotidianas y futuras experiencias laborales, donde la mediación y el consenso son fundamentales para la colaboración efectiva.

El enfoque activo y colaborativo potenciará el desarrollo de competencias mediante actividades grupales que fomentan la responsabilidad compartida y la interdependencia positiva, alineándose con la metodología de Aprendizaje Colaborativo.

## Objetivos de Aprendizaje

- Identificar los elementos clave de las estrategias de mediación y consenso en contextos de conflicto.
- Analizar situaciones problemáticas para aplicar técnicas de resolución ganar-ganar.
- Diseñar acuerdos colaborativos mediante la negociación y la comunicación asertiva en grupos pequeños.
- Argumentar y defender propuestas de solución basándose en principios de mediación y consenso.

## Recursos Necesarios

- Pizarrón o rotafolio con marcadores.
- Hojas de papel bond y bolígrafos para cada estudiante.
- Presentación digital (PowerPoint o Google Slides) con conceptos básicos.
- Video corto ilustrativo sobre mediación y consenso (5 minutos).
- Casos prácticos impresos (1 por grupo).
- Computadora y proyector multimedia.

## Requisitos Previos

- Conocimiento básico sobre comunicación interpersonal y trabajo en equipo.
- Experiencia previa en dinámicas grupales y resolución de problemas.
- Habilidad para expresar ideas de forma clara y respetuosa.

## Actividades

### Fase de Inicio

**Tiempo estimado: 20 minutos**

#### Propósito de la sesión:

**Docente:** Explica que en esta sesión se explorarán estrategias para resolver conflictos mediante mediación y consenso, buscando que todos ganen y se mantengan buenas relaciones. Destaca la importancia de estas habilidades para la vida diaria y el trabajo.

**Estudiantes:** Escuchan y se preparan para participar activamente.

#### Activación de conocimientos previos:

**Docente:** Plantea la pregunta detonadora: "*¿Han vivido alguna vez un desacuerdo en grupo donde todos se sintieran satisfechos con la solución? ¿Cómo lo lograron?*" Solicita que por parejas compartan su experiencia durante 5 minutos y luego comenten brevemente en plenaria.

**Estudiantes:** Forman parejas, comparten experiencias y luego participan con ejemplos en plenaria.

#### Motivación y enganche:

**Docente:** Presenta un dato curioso: "*Según estudios, el 85% de los conflictos en el trabajo pueden resolverse sin intervención legal si se manejan con estrategias adecuadas de mediación y consenso.*" Muestra un breve video (5 minutos) que ejemplifica un caso real de mediación exitosa.

**Estudiantes:** Observan el video con atención y reflexionan sobre su importancia.

#### Contextualización:

**Docente:** Relaciona el tema con situaciones típicas en ambientes técnicos y tecnológicos, como desacuerdos en proyectos, diferencias en roles o toma de decisiones, enfatizando que aprender a mediar y consensuar fortalece el trabajo colaborativo y el ambiente laboral.

**Estudiantes:** Reconocen la aplicación práctica del tema en su formación y vida cotidiana.

### Fase de Desarrollo

**Tiempo estimado: 75 minutos**

#### Presentación del contenido:

**Docente:** Divide la clase en grupos de 4 estudiantes. Explica brevemente los conceptos clave: mediación, consenso, negociación ganar-ganar, roles en la mediación y técnicas de comunicación asertiva. La explicación es breve y con lenguaje claro, apoyada en diapositivas con ejemplos sencillos.

### Actividad 1: Análisis de Caso Práctico

- **Objetivo:** Identificar elementos de mediación y consenso en situaciones reales.
- **Instrucciones:**
  - **Docente:** Entrega a cada grupo un caso práctico impreso que describe un conflicto típico en un entorno laboral técnico.
  - Pide que lean el caso en grupo y respondan: ¿Cuáles son las partes en conflicto? ¿Qué intereses tienen? ¿Qué estrategias de mediación podrían aplicar para llegar a un consenso ganar-ganar?
  - **Estudiantes:** En grupos leen, discuten y anotan sus respuestas en una hoja.
- **Organización:** Grupos de 4 estudiantes.
- **Producto:** Listado de elementos identificados y propuestas iniciales de mediación.
- **Tiempo:** 25 minutos.
- **Rol docente:** Observa las discusiones, formula preguntas como: "¿Han considerado los intereses de ambas partes?", "¿Qué soluciones beneficiarían a todos?".

### Actividad 2: Role-Playing de Mediación

- **Objetivo:** Diseñar y practicar una negociación ganar-ganar mediante mediación.
- **Instrucciones:**
  - **Docente:** Asigna a cada grupo un nuevo escenario de conflicto breve y roles para representar: mediador, parte A, parte B y observador.
  - Solicita que preparen una sesión de mediación donde el mediador guíe la negociación para llegar a un acuerdo consensuado.
  - **Estudiantes:** Preparan y representan la mediación durante 10 minutos, luego el observador comenta la dinámica y resultados.
- **Organización:** Grupos de 4 (roles asignados).
- **Producto:** Actuación de la sesión y retroalimentación grupal.
- **Tiempo:** 30 minutos.
- **Rol docente:** Facilita la actividad, observa, y hace preguntas para fomentar la reflexión: "¿Cómo logró el mediador involucrar a ambas partes?", "¿Qué técnicas ayudaron a mantener el respeto y la escucha activa?".

### Actividad 3: Construcción de un Acuerdo Colaborativo

- **Objetivo:** Argumentar y diseñar un acuerdo basado en el consenso y la estrategia ganar-ganar.
- **Instrucciones:**

- **Docente:** Solicita a los grupos que, con base en la mediación representada, redacten un acuerdo claro y específico que refleje los compromisos de ambas partes.
- **Estudiantes:** Trabajan en grupo para elaborar el documento y preparan una breve explicación para compartir con la clase.
- **Organización:** Grupos de 4.
- **Producto:** Documento escrito del acuerdo y exposición corta.
- **Tiempo:** 20 minutos.
- **Rol docente:** Apoya en la formulación del acuerdo, sugiere claridad y concreción, y promueve la participación equitativa.

### **Diferenciación:**

**Para estudiantes que terminan antes:** Se les invita a preparar preguntas para debatir sobre cómo aplicarían estas estrategias en su entorno laboral o personal.

**Para quienes necesitan más apoyo:** El docente proporciona ejemplos adicionales y apoyo directo durante las actividades, facilitando la comprensión con preguntas guiadas y resúmenes.

### **Transiciones:**

Después de cada actividad, el docente realiza una breve plenaria para compartir aprendizajes y conectar el contenido con la siguiente actividad, resaltando la importancia de cada paso en la construcción de soluciones ganar-ganar.

## **Fase de Cierre**

### **Tiempo estimado: 25 minutos**

#### **Síntesis:**

**Docente:** Propone un organizador gráfico en la pizarra donde se resumen los pasos para lograr un consenso ganar-ganar: identificar conflicto, escuchar intereses, negociar soluciones, redactar acuerdo. Solicita que cada grupo contribuya con una idea para llenar el organizador.

**Estudiantes:** Participan activamente completando el organizador.

#### **Reflexión metacognitiva:**

**Docente:** Plantea las siguientes preguntas para que cada estudiante responda por escrito en una hoja individual:

- ¿Qué aprendí hoy sobre la mediación y el consenso que no sabía antes?
- ¿Cómo puedo aplicar una estrategia ganar-ganar en un conflicto que haya tenido o pueda tener?
- ¿Qué parte de la actividad me resultó más desafiante y cómo la superé?

**Estudiantes:** Reflexionan y escriben sus respuestas.

#### **Retroalimentación:**

**Docente:** Revisa rápidamente las respuestas escritas, comenta en plenaria los puntos fuertes observados y aclara dudas finales. Felicita el compromiso y señala la importancia de seguir practicando estas habilidades.

### **Transferencia:**

**Docente:** Conecta el aprendizaje con futuras situaciones de estudio y trabajo, invitando a los estudiantes a identificar oportunidades para aplicar la mediación y consenso en proyectos colaborativos y en su entorno personal.

### **Tarea o reto:**

**Docente:** Propone que durante la semana, los estudiantes identifiquen un conflicto o desacuerdo en su entorno y traten de aplicar al menos una estrategia de mediación o consenso vista en clase. Deben registrar brevemente la experiencia para compartirla en la próxima sesión.

**Estudiantes:** Se comprometen a realizar la tarea y documentar su experiencia.

## **Evaluación**

### **Tipo de evaluación:**

- **Diagnóstica:** En la fase de inicio, mediante la pregunta detonadora y la discusión inicial para conocer experiencias previas.
- **Formativa:** Durante las actividades de desarrollo, observando participación, análisis de casos, role-playing y elaboración de acuerdos.
- **Sumativa:** En la fase de cierre, mediante la reflexión escrita y la calidad del organizador gráfico elaborado en plenaria.

### **Criterios de evaluación:**

- Capacidad para identificar elementos de mediación y consenso en casos prácticos (Objetivo 1).
- Habilidad para analizar y proponer soluciones ganar-ganar en situaciones conflictivas (Objetivo 2).
- Competencia para diseñar acuerdos colaborativos claros y argumentar su validez (Objetivos 3 y 4).
- Participación activa y colaboración efectiva en actividades grupales (Objetivo 3).

### **Instrumentos sugeridos:**

- Lista de cotejo para observar participación y roles en el role-playing.
- Rúbrica para evaluar el análisis y propuestas en los casos prácticos y el acuerdo escrito.
- Autoevaluación y coevaluación durante las actividades colaborativas.
- Revisión de las reflexiones escritas para valorar comprensión y metacognición.

### **Evidencias de aprendizaje:**

- Respuestas y análisis escritos en el caso práctico.
- Representación del role-playing y retroalimentación recibida.
- Documento del acuerdo colaborativo redactado por cada grupo.

- Reflexiones personales escritas al final de la sesión.
- Contribución al organizador gráfico colectivo.