

Evalúa la importancia de la solución negociada de los conflictos armados para la búsqueda de la paz.

Ciencias Sociales | Política

Descripción del Curso

Este curso de Política está diseñado para estudiantes de 15 a 16 años y tiene como propósito desarrollar la comprensión de la ciudadanía, la participación cívica y las habilidades necesarias para analizar, debatir y tomar decisiones informadas en contextos sociales y políticos. Se propone un aprendizaje activo basado en prácticas participativas, debates guiados, reflexión crítica y trabajo en equipo, con énfasis en la ética, el respeto por las diferencias y la capacidad de aplicar conceptos teóricos a situaciones reales o simuladas de la vida cotidiana. Unidad 3: Propuesta de simulación de negociación en clase Descripción: Esta unidad se centra en diseñar y llevar a cabo una simulación de negociación en el aula. Los estudiantes prepararán roles, reglas y un calendario de negociación para practicar debate, escucha activa y generación de acuerdos entre partes, con reflexión sobre el proceso y los aprendizajes. Objetivo: Elaborar una propuesta de simulación de negociación en clase que permita practicar habilidades de debate, escucha activa y generación de acuerdos entre partes. y específicos:

1. Diseñar roles, reglas básicas y estructura temporal de la simulación (fases: preparación, negociación, acuerdo, reflexión).
2. Elaborar materiales de apoyo (tarjetas de roles, guías de moderación, criterios de evaluación) y un protocolo de escucha activa y participación respetuosa.
3. Practicar habilidades de debate, escucha activa y generación de acuerdos, y realizar una reflexión final sobre el proceso y los resultados.

Competencias

- Comunicación oral y escrita para argumentar con claridad, utilizar turnos de palabra y expresar ideas de forma persuasiva y respetuosa.
- Pensamiento crítico y resolución de problemas para analizar situaciones políticas, identificar perspectivas distintas y proponer soluciones viables.
- Trabajo colaborativo y habilidades sociales para coordinar esfuerzos, escuchar activamente y construir acuerdos en equipo.
- Ciudadanía y ética cívica para participar de manera responsable, valorar la diversidad de opiniones y defender principios democráticos.
- Reflexión y aprendizaje autónomo para planificar, monitorizar y evaluar el propio desempeño en debates y simulaciones.

Requerimientos

- Participación activa en la simulación de negociación, con compromiso para roles y normas acordadas.
- Elaboración y entrega de los materiales de apoyo requeridos (tarjetas de roles, guías de moderación y criterios de evaluación).
- Seguir el protocolo de escucha activa y participación respetuosa durante todas las fases (preparación, negociación, acuerdo y reflexión).
- Diseñar y presentar un plan de simulación que detalle las fases: preparación, negociación, acuerdo y reflexión, así como un calendario de actividades.
- Acceso y uso responsable de recursos y materiales de lectura previos a la actividad, así como disponibilidad de cuaderno o dispositivo para notas.

Unidades del Curso

Unidad 1: Unidad 1: Solución negociada y construcción de la paz

Objetivos de Aprendizaje

1. Definir qué se entiende por solución negociada y describir los actores que suelen participar en estos procesos (gobiernos, grupos armados, mediadores, comunidad internacional, víctimas).
2. Identificar los elementos centrales de una negociación (agenda, cese al fuego, verificación, garantías, cronograma) y explicar su contribución a la paz.
3. Analizar, a través de ejemplos simples, cómo la negociación puede influir en la seguridad, la justicia y la reconciliación en una sociedad.

Contenidos Temáticos

1. **Tema 1:** ¿Qué es una solución negociada y quiénes participan? Descripción breve: se define la negociación, se identifican actores internos y externos y se discuten sus roles en procesos de paz.
2. **Tema 2:** Elementos clave para la construcción de la paz a través de la negociación. Descripción breve: agenda de temas, cese al fuego, desmovilización, reintegración y garantías de cumplimiento.
3. **Tema 3:** Mecanismos de verificación y sostenibilidad de acuerdos. Descripción breve: supervisión, verificación internacional, indicadores de paz y mecanismos de resolución de disputas.

Actividades

1. Actividad 1: Debate guiado sobre elementos imprescindibles

Descripción: los estudiantes trabajan en parejas para debatir qué elementos considera cada parte imprescindible en una negociación de paz, con roles asignados (gobierno, oposición, mediadores). Puntos clave: escuchar activamente, justificar posiciones, identificar intereses y negociar pequeños acuerdos. Aprendizajes: comprensión de intereses y límites, habilidad para argumentar con respeto y buscar compromisos.

2. **Actividad 2: Análisis de un buen ejemplo de negociación**

Descripción: lectura breve de un caso histórico simplificado y análisis grupal de qué elementos estuvieron presentes y cómo pudieron contribuir a la paz. Puntos clave: relación entre elementos y resultado; lecciones para futuras negociaciones. Aprendizajes: lectura crítica y capacidad de extraer principios de negociación.

3. **Actividad 3: Mapa conceptual colaborativo**

Descripción: en grupo, los estudiantes construyen un mapa conceptual que conecte actores, intereses, mecanismos y garantías. Puntos clave: visualización de relaciones causales y dinámicas de poder. Aprendizajes: representación gráfica de conceptos complejos y trabajo en equipo.

Evaluación

- Evaluación del Objetivo General: participación en debates, calidad del análisis de casos y capacidad para identificar elementos clave en un esquema de negociación.
- Evaluación de los Objetivos Específicos:
 - Identificar actores y roles en un proceso negociado: cuestionario corto y discusión en clase.
 - Describir elementos centrales (agenda, cese al fuego, garantías): actividad de análisis de un caso y esquema escrito.
 - Analizar impactos de la negociación en seguridad y reconciliación: breve ensayo reflexivo.

Unidad 2: Unidad 2: Casos históricos de negociación y paz

Objetivos de Aprendizaje

1. Identificar casos históricos relevantes de negociaciones de paz y resumir sus contextos y resultados.
2. Analizar factores que influyen en el éxito o fracaso de los procesos de negociación (liderazgo, intereses, garantías, apoyo internacional, cronogramas).
3. Elaborar un cuadro comparativo que destaque similitudes y diferencias entre los casos estudiados y las lecciones para futuras negociaciones.

Contenidos Temáticos

1. **Tema 1:** Casos históricos relevantes. Descripción breve: estudio de ejemplos como Oslo (proceso israelo-palestino), acuerdos de paz en Colombia y otros casos significativos para extraer lecciones.
2. **Tema 2:** Factores que influyen en el éxito o el fracaso. Descripción breve: liderazgo, incentivos, verificación, garantías, contexto internacional y apoyo de la población.
3. **Tema 3:** Herramientas de análisis para la negociación histórica. Descripción breve: cronologías, matrices de intereses, análisis de actores y evaluación de resultados.

Actividades

1. **Actividad 1: Análisis de casos en grupos**

Descripción: cada grupo investiga un caso histórico breve, identifica actores, intereses y resultados, y presenta un resumen con lecciones aprendidas. Puntos clave: causas del éxito o fracaso, condiciones necesarias para la paz.

Aprendizajes: pensamiento analítico y síntesis de información histórica.

2. **Actividad 2: Cuadro comparativo de casos**

Descripción: construcción de una matriz que compare factores de diferentes procesos de negociación. Puntos clave: similitudes y diferencias; indicadores de resultado. Aprendizajes: capacidad de comparación estructurada.

3. **Actividad 3: Debate estructurado sobre factores determinantes**

Descripción: debate con roles asignados (intereses de distintos actores) para debatir qué factor fue más influyente en el resultado. Aprendizajes: habilidades oratorias y escucha activa, análisis crítico de causas.

Evaluación

- Evaluación del Objetivo General: calidad del análisis de casos y capacidad para identificar factores determinantes y su relación con la paz.
- Evaluación de los Objetivos Específicos:
 - Identificación y resumen de casos históricos: tarea escrita o presentación oral.
 - Análisis de factores (liderazgo, incentivos, garantías, apoyo): guía de análisis y discusión en clase.
 - Cuadro comparativo y reflexión sobre lecciones aprendidas: entrega escrita breve o rúbrica de pares.

Unidad 3: Unidad 3: Propuesta de simulación de negociación en clase

Objetivos de Aprendizaje

1. Diseñar roles, reglas básicas y estructura temporal de la simulación (fases: preparación, negociación, acuerdo, reflexión).
2. Elaborar materiales de apoyo (tarjetas de roles, guías de moderación, criterios de evaluación) y un protocolo de escucha activa y participación respetuosa.
3. Practicar habilidades de debate, escucha activa y generación de acuerdos, y realizar una reflexión final sobre el proceso y los resultados.

Contenidos Temáticos

1. **Tema 1:** Diseño de la simulación: roles, reglas y procedimientos. Descripción breve: asignación de roles, normas de diálogo, tiempos y criterios de evaluación.
2. **Tema 2:** Estructura de la simulación: fases, tiempos y mediación. Descripción breve: secuencia de actividades, pausas para negociación y revisión de acuerdos.
3. **Tema 3:** Evaluación y reflexión: criterios de aprendizaje y mejora continua. Descripción breve: cómo medir habilidades de debate, escucha y cooperación; reflexión individual y grupal.

Actividades

1. Actividad 1: Taller de diseño de roles

Descripción: en equipos, los estudiantes crean roles para la simulación (partes con intereses y posiciones claras), definen reglas de negociación y un calendario tentativo. Puntos clave: claridad de intereses, equilibrio de poder, normas de interacción. Aprendizajes: pensamiento estructurado y preparación previa para la negociación.

2. Actividad 2: Sesión de ensayo y reglas

Descripción: ensayo corto de la simulación con roles asignados y moderador; se discuten reglas de escucha activa y técnicas de mediación. Aprendizajes: manejo del lenguaje no verbal, escucha activa y resolución de conflictos en tiempo real.

3. Actividad 3: Simulación piloto

Descripción: desarrollo de una sesión de negociación con retroalimentación guiada del profesor y de los compañeros. Puntos clave: generación de acuerdos, verificación de cumplimiento y claridad de los compromisos. Aprendizajes: experiencia práctica de negociación y identificación de áreas de mejora.

4. Actividad 4: Reflexión y cierre

Descripción: cada estudiante completa una reflexión escrita sobre lo aprendido, qué habilidades mejoraron y qué factores facilitaron o dificultaron el acuerdo. Aprendizajes: metacognición y autoevaluación de habilidades de comunicación y cooperación.

Evaluación

- Evaluación del Objetivo General: calidad de la propuesta de simulación, claridad de roles y reglas, y viabilidad de la estructura de negociación.
- Evaluación de los Objetivos Específicos:
 - Diseño de roles y reglas: revisión de la claridad, coherencia y justificación de cada rol.
 - Materiales de apoyo y protocolo de evaluación: evaluación de la utilidad de guías y criterios para medir habilidades de debate y escucha.
 - Desempeño durante la simulación y reflexión final: observación de habilidad de debate, escucha activa y capacidad de generar acuerdos; entregas de autoevaluación y reflexión grupal.