



## Los últimos veinte borregos

### Institución inspiradora

Ch'ieltik

<https://www.chieltik.org>



### Habilidad de enfoque

Empatía

La empatía es la capacidad de entender los sentimientos y perspectivas propias, de otras personas y grupos para, con ese entendimiento, guiar decisiones y acciones hacia un bienestar común.

### Propósito

Fortalecer las habilidades de comunicación y negociación en la toma de decisiones..



### Formato

Actividad de Diálogo

Modelo Híbrido

En Dupla

### Duración

35 minutos

### Rango de edad

Entre 13 y 19 años

### Alcance

Idealmente grupos de 10 a 25 participantes, pueden ser hasta 30

### Materiales

- Hojas blancas
- Marcadores
- Ligas
- Hoja de ruta "[Los últimos veinte borregos](#)"

## Instrucciones

Paso 1	Haz una introducción a la sesión preguntando qué entienden por el concepto “negociar” y marca la importancia de aprender a negociar en la vida.
Paso 2	Explica a las y los participantes que con este ejercicio pondrán a prueba sus habilidades para negociar. Para ello, solicita que, de forma voluntaria, dos personas representen a dos hermanos ganaderos, y divide al resto del grupo en dos equipos: A y B.
Paso 3	Entrega a cada equipo y a los hermanos ganaderos la Hoja de ruta: <a href="#">Los últimos veinte borregos</a> con las instrucciones para cada caso. Nadie debe saber cuáles son estas instrucciones.
Paso 4	Los equipos y ganaderos leerán con atención las instrucciones que les corresponden para planear la estrategia que les permitirá alcanzar su objetivo.
Paso 5	Cada grupo contará con 10 minutos para lograr su objetivo. Los hermanos ganaderos deberán participar en la negociación.
Paso 6	Al cumplirse el tiempo propuesto, concluye el ejercicio y realiza las preguntas para cosechar ideas: ¿Los equipos lograron comprar los borregos? ¿Qué sucedió? ¿Ambos equipos querían los borregos para el mismo fin? ¿Identifican las actitudes que utilizan cuando tratan de resolver conflictos y tomar decisiones? ¿Cuáles son estas? ¿Cómo aplican la negociación y la toma de decisiones en su vida diaria?
Paso 7	Para cerrar la sesión enfatiza:  «Para negociar es importante escuchar y establecer un diálogo que permita encontrar soluciones que beneficien a todas las partes. No se trata de que alguien tenga la última palabra, sino de que se planteen diversas opciones para seleccionar la que beneficie a todas las personas».

### Aprendizaje esperado:

*Cada persona se construye a través de sus decisiones y sus experiencias de vida, de lo que aprende con otras y de la escucha serena: nadie puede construirse en soledad. Al buscar con otras personas objetivos comunes, al compartir sueños, llegar a acuerdos y comunicarnos mejor, nos apoyamos para seguir adelante hacia el horizonte de nuestras más grandes aspiraciones.*

*Ashoka Emprendedores Sociales, A.C. reconoce que Ch'ieltik adaptó la presente ficha de actividad de la experiencia obtenida en talleres de educación popular y no se hace responsable respecto al uso por parte de terceros de la información contenida.*

