



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: Los últimos veinte borregos 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.

