

TUTORIA
3. APRENDO A NEGOCIAR

Apellidos y Nombres:.....Cuarto Año

OBJETIVO: Identifica una situación de conflicto y busca resolverla

Indicador: Elabora un diálogo para solucionar un conflicto.

Recuerda sobre algunas situaciones de conflicto que hayan presentado en el colegio:

1. Quiénes participaron en el conflicto?

.....

2. Cómo reaccionaron las personas ante el conflicto?

.....

3. Cómo resolvieron el conflicto?

.....

Reflexionamos

4. ¿Qué he aprendido al desarrollar estas actividades?

.....

5. ¿Qué aspectos específicos de las actividades que realicé me impactaron más?

.....

6. ¿Cuáles son las acciones que realizo en casa que me ayudan a solucionar conflictos?

.....

7. Para que me sirve lo aprendido hoy?

.....

EVALUO MIS APRENDIZAJES

Criterios de evaluación	Lo logre	Estoy en proceso	¿Qué puedo hacer para mejorar mi aprendizaje
Identifico una situación de conflicto y busco resolverla.			
Elaboré un diálogo para resolver un conflicto a través de la negociación			

VII CICLO - 3º, 4º y 5º de Educación Secundaria

APRENDO A NEGOCIAR



Hola, somos tus tutores. Hoy aprenderemos a reconocer una situación de conflicto y cómo afrontarla con empatía, escucha activa y una comunicación asertiva.

El conflicto es una situación en la cual dos o más personas con intereses diferentes entran en confrontación. Los conflictos son parte de la vida y podemos aprender de ellos. Lo destructivo de un conflicto ocurre cuando no se resuelve y conlleva violencia y tensión.

PASOS PARA LA NEGOCIACIÓN

Paso 1 : Dialogar



Paso 2 : Identificar el problema



Paso 3 : Buscar soluciones



Paso 4 : Acuerdo



Recuerda que negociar es...

Conversar con respeto

Ponernos en el lugar de la otra persona

Escuchar con atención



BENEFICIOS DE LA NEGOCIACIÓN

- Es una oportunidad de cambio para todos
- Nos hace más empáticos con los demás
- Nos permite mejorar nuestra comunicación
- Nos permite una buena convivencia



ACTIVIDAD

Escribe un conflicto que hayas vivido y describe un diálogo que realizarías para llegar a un acuerdo a través de la negociación. Tómale una foto y envíala a tu tutor o tutora.

VII CICLO - 3º, 4º y 5º de Educación Secundaria

APRENDO A NEGOCIAR

Hola, somos tus tutores. Hoy aprenderemos a reconocer una situación de conflicto y cómo afrontarla con empatía, escucha activa y una comunicación asertiva.

El conflicto es una situación en la cual dos o más personas con intereses diferentes entran en confrontación. Los conflictos son parte de la vida y podemos aprender de ellos. Lo destructivo de un conflicto ocurre cuando no se resuelve y conlleva violencia y tensión.

PASOS PARA LA NEGOCIACIÓN

Paso 1 : Dialogar



Paso 2 : Identificar el problema



Paso 3 : Buscar soluciones



Paso 4 : Acuerdo

**Recuerda que negociar es...**

Conversar con respeto

Ponernos en el lugar de la otra persona

Escuchar con atención

**BENEFICIOS DE LA NEGOCIACIÓN**

- Es una oportunidad de cambio para todos
- Nos hace más empáticos con los demás
- Nos permite mejorar nuestra comunicación
- Nos permite una buena convivencia

ACTIVIDAD

Escribe un conflicto que hayas vivido y describe un diálogo que realizarías para llegar a un acuerdo a través de la negociación. Tómale una foto y envíala a tu tutor o tutora.

FORTALECIMIENTO DE HABILIDADES PSICOSOCIALES EN ESCOLARES