



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
CARRERA DE PSICOLOGÍA EDUCATIVA**

TEMA

“APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN BASADAS EN EL MÉTODO HARVARD: CONDUCTAS PROBLEMÁTICAS EN LOS ESTUDIANTES DEL OCTAVO GRADO DE EDUCACIÓN BÁSICA DEL COLEGIO NACIONAL TÉCNICO DR. JUAN MODESTO CARBO NOBOA, PERIODO 2013-2014”.

Proyecto de investigación previo a la obtención al Título de Licenciada en Psicología Educativa

Autor(a):

ARELIS ADRIANA VILLACIS PAZ

Tutor(a):

Msc. JENNY ROMERO JARA

2013-2014

GUAYAQUIL – ECUADOR

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
INTRODUCCIÓN.....	ix
CAPÍTULO I.....	11
EL PROBLEMA A INVESTIGAR	11
1. Tema.....	11
1.2. Planteamiento del Problema.....	11
1.2.1. La realidad de los estudiantes tiene las siguientes características:	12
1.2.2. Los hechos anteriores con los estudiantes eran:	13
1.2.3. Los hechos actuales que vive la institución educativa son:	13
1.3. Formulación del Problema	14
1.4. Delimitación del Problema	14
1.5. Justificación de la Investigación	15
1.6. Sistematización de la Investigación.....	18
1.7. Objetivo General de la Investigación.....	18
1.8. Objetivos Específicos de la Investigación	18
1.9. Límites de la Investigación	19
1.10. Identificación de las Variables.....	20
1.11. Hipótesis: General y Particular	20
1.12. Operacionalización de las Variables.....	21
CAPÍTULO II.....	22
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	22
2.1. Antecedentes referentes.....	22
2.2. Marco Teórico Referencial	24
2.2.1 ¿Qué son las Conductas Problemáticas y cómo Intervienen en el Ambiente Escolar?.....	30
2.2.3. El Método Harvard de Negociación (como alternativa para mejorar las Conductas Problemáticas).....	41

2.2.4. Características de los 7 Elementos de Negociación basados en Intereses.	45
2.3. Marco Legal	52
2.4. Marco Conceptual	56
CAPÍTULO III.....	59
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	59
3.1. Métodos de Investigación	59
3.2. Población y Muestra.....	60
3.3. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	60
3.4. Recursos, fuentes, cronograma y presupuesto para la recolección de datos.....	61
3.5. Tratamiento a la información - procesamiento y análisis	64
3.6. Presentación de Resultados	65
CAPÍTULO IV	71
LA PROPUESTA	71
4.1. Título de la Propuesta	71
4.2. Justificación de la Propuesta	71
4.3. Objetivo General de la Propuesta	72
4.4. Objetivos Específicos de la Propuesta	72
4.6. Listado de Contenidos y Flujo de la Propuesta	73
4.6.1. Pasos para una negociación favorable:.....	73
4.8. Impacto/Producto/Beneficio obtenido	84
4.9. Validación de la Propuesta	84
Conclusión	85
Recomendación.....	85
Fuentes Bibliográficas	86
ANEXOS.....	90

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutora por el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias de la Educación de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Que el diseño del Proyecto de Investigación “**APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN BASADAS EN EL MÉTODO HARVARD: CONDUCTAS PROBLEMÁTICAS EN LOS ESTUDIANTES DE OCTAVO GRADO DE EDUCACIÓN BÁSICA DEL COLEGIO NACIONAL TÉCNICO DR. JUAN MODESTO CARBO NOBOA, PERIODO 2013 - 2014**”. **PRESENTADO POR LA SRA. ARELIS ADRIANA VILLACIS PAZ**, fue aprobado anteriormente para luego desarrollar el proceso investigativo y la propuesta, cuyos textos reúnen las condiciones previas para ser defendidos ante el tribunal examinador.

Msc. Jenny Romero Jara

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y SESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, Arelis Adriana Villacis Paz, declaro que el presente trabajo descrito es de mi investigación y que no ha sido presentado previamente para ningún grado o calificación profesional y que he consultado referencias bibliográficas que se incluyen en este trabajo.

Arelis Adriana Villacis Paz

C.I: 0921891677

AGRADECIMIENTO

Padre celestial te doy gracias por haberme dado la fortaleza, paciencia, sabiduría y salud, para poder culminar una etapa más en mi vida.

A mis Padres por todas esas palabras motivadoras, a mi esposo que confió en mí y no dejo de apoyarme.

A la Msc. Jenny Romero Jara, Directora del Proyecto de Investigación por su colaboración, orientación, conocimientos e ideas aportadas.

A los Msc. Jenny Alvarado Pozo, David Vallet, Jenny Quiroz gracias por estar ahí siempre que lo necesite si no fuera por sus consejos y sugerencias no lo hubiera logrado.

“El docente de corazón es el que aprende de todas partes, ya que todos somos fuentes de conocimiento” Carlos González

Arelis Adriana Villacis Paz

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado para el Colegio Nacional Técnico Dr. Juan Modesto Carbo Noboa de la ciudad de Guayaquil, a sus Autoridades, Docentes y Estudiantes, GRACIAS.

A mi familia, mis padres Galo Villacis y Sonia Paz, mis hermanos, sobrinos, cuñada suegra, a mis amigas y colegas, que siempre estuvieron para alentarme y apoyarme en todo momento.

A mi esposo Ing. Carlos Mite que siempre me brindo confianza y apoyo incondicional, a mis cuatro hijos Karelys, Nixon, Camila, Mafer, Gracias por sus palabras “Dale mami tu puedes, yo quiero ser como tú, me gusta verte estudiar, cuando tu estudias yo aprendo más, se mi profesora. Hijos todo esto es por ustedes y para ustedes.

Areli Adriana Villacis Paz

RESUMEN EJECUTIVO

Las conductas problemáticas juegan un papel determinante en la vida de cada ser humano y repercuten en cada uno de nosotros, siendo notorio en el comportamiento y el desempeño académico que están expresando los estudiantes de diversas instituciones educativas. Estas situaciones ponen a padres de familias, docentes, tutores y personal administrativo en constante angustia y desesperación al no saber cómo actuar ante tan grave situación, para los estudiantes es algo normal por la edad, época, o situaciones del entorno. Los estudiantes no miden la gravedad de la problemática y no visualizan las huellas que pueden dejar en cada uno de ellos. El Colegio Nacional Dr. Juan Modesto Carbo Noboa, es una de las Instituciones Educativas que presenta casos de conductos problemáticas en los estudiantes de 8° grado de educación básica, lo alarmante es que va en aumento, propagándose por todo el colegio sin distinción de edades o sexo causando bajo rendimiento académico y pésimas relaciones interpersonales entre estudiantes-docentes y viceversa. Por estas razones me propuse trabajar con los docentes de educación básica, ellos a través de las Estrategias de Negociación puedan manejar a los estudiantes de forma clara, directa y confiable. Este estudio se fundamenta en las teorías Cognitivas, Constructivistas y la Escuela Nueva, las mismas que sirven de base como: hipótesis, variables e indicadores que ayudarán a redefinir las acciones del proyecto. Se realizó una investigación de campo mediante la aplicación de encuestas para recoger datos, fue dirigida a docentes-tutores permitió determinar la hipótesis del proyecto. Si se aplican las estrategias de negociación basadas en el Método Harvard estas podrán disminuir o eliminar las conductas problemáticas que están incidiendo en el bajo rendimiento académico. Mi propuesta para solucionar el problema se denomina. **“Elaborar una guía de estrategias de negociación para docentes basadas en el Método Harvard para disminuir conductas problemáticas”**.

INTRODUCCIÓN

Las conductas problemáticas que están expresando los estudiantes de los colegios fiscales de la ciudad de Guayaquil, tienen a padres de familia, docentes, tutores, autoridades de las instituciones educativas y al entorno en general muy preocupados ya que estos comportamientos van creciendo desproporcionadamente y a su vez van destruyendo las relaciones personales e interpersonales de cada uno de los actores.

El Colegio Nacional Dr. Juan Modesto Carbo Noboa, es una de las Instituciones Educativas que presenta casos de conductas no adecuadas en los estudiantes de 8° grado de educación básica, lo más alarmante es como va en aumento se está propagando por todo el colegio sin distinción de edades ni sexo.

Estas situaciones conflictivas fraccionan los lazos familiares e inciden en el bajo rendimiento académico y la mala relación de parte de docentes a estudiantes y de estudiantes a docentes.

El Método de Harvard, nos da una pauta para poder disminuir estas conductas problemáticas con sus siete Elementos de Negociación basados en principios.

La finalidad de este proyecto es que padres de familias, docentes, tutores y autoridades de la institución aprendan a manejar sus posiciones y a equilibrar las situaciones que día a día pasan con los estudiantes y llegar a tener una reacción favorable de parte de los estudiantes ante los demás.

En el Capítulo I, se trataran los aspectos del diagnóstico, definir el problema, justificarlo, plantearnos los objetivos del proyecto, su intencionalidad y sustenta las aspiraciones de a dónde queremos llegar con el proyecto.

En el Capítulo II, conformaremos el marco teórico en que se sustenta este proyecto reconociendo las teorías Filosóficas, Psicológicas, Pedagógicas, Sociológicas y

Epistemológicas que sirven de base para el mismo se elaboraran; las hipótesis, variables e indicadores que nos ayudarán a redefinir las acciones del proyecto.

En el capítulo III se presentan, los aspectos metodológicos, población, muestra, métodos, técnicas e instrumentos de investigación, con su respectiva aplicación, levantamiento de información, procesamiento de datos, análisis e interpretación de los mismos; daremos a conocer también los recursos, cronogramas, presupuesto, y resultados.

El capítulo IV constará del informe final técnico que consiste en la propuesta a la solución del problema y tendrá entre sus líneas el sustento que corresponde a; contenidos, resumen de diseño, argumentación, marco teórico, procesamiento de datos, resultados, valoración de la investigación, conclusiones y recomendaciones de la propuesta de este proyecto.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA A INVESTIGAR

1. Tema

“Aplicación de Estrategias de Negociación basadas en el Método Harvard: Conductas Problemáticas en los estudiantes del octavo grado de educación básica del Colegio Nacional Técnico Dr. Juan Modesto Carbo Noboa periodo electivo 2013-2014”.

1.2. Planteamiento del Problema

Al hablar de conductas nos referimos al comportamiento que tenemos los seres humanos ya sean estos negativos o positivos, por esta razón podemos decir que la conducta de los adolescentes por un lapso de tiempo es inestable presentando cambios en su vida no solo a nivel físico sino también psicológico, estos cambios los pueden llevar a presentar conductas problemáticas que afectan su entorno.

Normalmente los adolescentes actúan de forma imitativa, lo pueden hacer por su corta edad, por lo que dicen sus amigos o por no tener su personalidad definida y creen que todo lo que hacen los demás está bien, y si caso se equivocan son más susceptibles a los cambios de ánimo, incrementando así las conductas problemáticas que perjudican sus relaciones interpersonales y su entorno educativo.

Las conductas problemáticas más comunes que presentan los adolescentes son: conductas agresivas, conductas auto agresivas, conductas destructivas, conductas asociadas a no acatar normas ni reglas, ausentismo escolar, bajo rendimiento escolar, involucramiento con conductas antisociales como robos o actos vandálicos y hasta el consumo de drogas.

Estos tipos de conductas problemáticas se dan desde épocas anteriores, unas de las épocas más significativas fue aproximadamente entre los años 90 y el 2000 los

adolescentes en esos tiempos eran menos rebeldes, sabían escuchar y tanto los padres como docentes estaban al tanto de cómo disminuir o eliminar esos comportamientos.

Lo rescatable de esa época en el ámbito familiar era que los padres tenían más control sobre sus hijos, se preocupaban más por ellos y principal mente en saber qué clase de amistades tenían sus hijos, les dedicaban más tiempo, no les permitían el libertinaje y estos adolescentes no hacían los que ellos querían sino los que los padres les mandaban.

En el aspecto educativo los docentes tenían autoridad e imponían respeto frente a los estudiantes y padres de familia, los adolescentes llegaban a sentir miedo con solo escuchar que el docente los amenazaban en llamar al representante para darles las quejas y esto era suficiente para controlar cualquier situación negativa que se haya presentado.

Estas situaciones de conductas problemáticas están presentes en los estudiantes de octavo grado de educación básica del Colegio Nacional Técnico “Dr. Juan Modesto Carbo Noboa”, ubicado en las calles Av. Martín Avilés Garaicoa entre la Novena transversal 11 S-E y la Cuarta diagonal 54 S-E del Guasmo sur en la cooperativa Unión de Bananeros Bloque 1 de la ciudad de Guayaquil.

1.2.1. La realidad de los estudiantes tiene las siguientes características:

- ✓ Hogares mono parentales.
- ✓ Hogares disfuncionales.
- ✓ Padres con escasa preparación y educación.
- ✓ Las madres en su mayoría se dedican a los servicios domésticos.
- ✓ Los padres en su mayoría son albañiles.
- ✓ Los entornos de la zona están cargados de narcotraficantes y micro traficantes, que convierten a los entornos muy violentos.
- ✓ Maestros violentos, cansados por el aumento de la jornada laboral.

1.2.2. Los hechos anteriores con los estudiantes eran:

- ✓ Estudiantes violentos, dentro de los círculos de violencia que existen a su alrededor.
- ✓ Padres violentos.
- ✓ Los estudiantes son víctimas de maltrato por parte de los padres y de algunos maestros.

1.2.3. Los hechos actuales que vive la institución educativa son:

- ✓ Los estudiantes insultan a los maestros.
- ✓ Se salen de clases.
- ✓ Desafían la autoridad.
- ✓ Se pelean constantemente.
- ✓ Presentan severos problemas de rendimiento.
- ✓ No cumplen con sus responsabilidades.
- ✓ Consumen drogas en el colegio.

Estas conductas problemáticas que están presentando los estudiantes de este Colegio se manifiestan en diferentes maneras tales como: las riñas, disputas entre los colegios del sector entre compañeros, el micro tráfico de drogas dentro y fuera de las instituciones educativas y la falta de respeto que tienen los estudiantes a los docentes.

Lo más preocupante de estas situaciones es que los docentes desconocen cómo intervenir para mejorar estos comportamientos.

El CONSEP aprobó el 10 de marzo del 2004 el Plan Nacional de Prevención, Desarrollo Alternativo Preventivo y Control de Drogas para el periodo 2004-2008 y el Plan de Fortalecimiento Institucional.

Resulta frustrante saber que el sistema cambia con la creación de decretos, pero no cambie la mentalidad de los docentes a cargo de estas Instituciones Educativas ya que se sigue manejando el discurso en contra de las actitudes y aptitudes del estudiante, el

grito como alternativa de corrección y la falta de interés en ajustarse a los cambios propuestos.

Por estas situaciones de conductas problemáticas y la falta de interés o desconocimiento por parte de ciertos docentes se aplicará estrategias de negociación basándonos en el Método Harvard para determinar si son idóneas para disminuir o eliminar estas conductas problemáticas que están presentando sus estudiantes.

1.3. Formulación del Problema

¿Cómo incide la aplicación de estrategias de negociación basadas en el método Harvard, conductas problemáticas en los estudiantes de octavo grado de educación básica?

1.4. Delimitación del Problema

Campo.- La investigación se llevara a cabo en el Colegio Nacional Técnico “Dr. Juan Modesto Carbo Noboa”, que está ubicado en las calles Av. Martin Avilés Garaicoa entre la Novena transversal 11 S-E y la Cuarta diagonal 54 S-E del Guasmo sur en la cooperativa Unión de Bananeros Bloque 1 de la ciudad de Guayaquil durante el año lectivo 2013-2014.

Área.- El Colegio sufre varios cambios en el comportamiento de los estudiantes del octavo grado de educación básica, dando paso a que los estudiantes expresen varios tipos de conductas problemáticas que afectan sus relaciones interpersonales y su entorno educativo.

Aspecto.- Este proyecto está dirigido a la población docente del colegio, ya que ellos son la base principal para mejorar las conductas de sus estudiantes.

1.5. Justificación de la Investigación

La presente investigación nos ayudará a conocer y aplicar estrategias de negociación para tratar de mejorar las conductas problemáticas que están presentando los estudiantes del octavo grado de educación básica. La aplicación de las estrategias de negociación, la comunicación entre los estudiantes y docentes debe ser clara y directa, para llegar a negociar con los demás, sin ceder a sus convicciones y dar solución que beneficie a las dos partes y a la sociedad en general.

Por tanto esta investigación es importante para determinar si la aplicación de estrategias de negociación basadas en el Método Harvard son las más idóneas para logra un control en el campo educativo.

Se espera reafirmar que el Método Harvard con sus siete elementos es la mejor manera de negociar con los estudiantes basándose en principios.

Este método se utiliza con la finalidad de que los estudiantes y docentes lleguen a un acuerdo que satisfaga los intereses de ambas partes de esta manera se obtendría resultados positivos.

Tomando en cuenta estos escenarios de conductas problemáticas se vio la necesidad de dar a conocer y aplicar las estrategias de negociación a los estudiantes y docentes ya que ellos son un pilar fundamental en la Institución Educativa.

Los estudiantes y docentes deben estar dispuestos a poner en práctica las estrategias de negociación para que se pueda disminuir o eliminar las conductas problemáticas presentadas.

Es importante que la Institución Educativa tenga una visión de prevención y no de castigo, así el estudiante comprenderá que existen otras alternativas de comportamiento.

Lo atractivo de este método es encontrar una salida a una ganancia mutua. Al encontrarnos con estas problemáticas nos basamos en la Ley Orgánica de Educación Intercultural (LOEI).

- ❖ Art.3 Fines de la Educación que tienen los y las estudiantes.
 - a. Desarrollo de una cultura de paz y de no violencia entre las personas.
 - k. El fomento del conocimiento, respeto, valoración, rescate, preservación.
 - l. La inculcación del respeto y la práctica permanente de los derechos humanos, la democracia, la participación, la justicia, la igualdad, no discriminación, la equidad, la generosidad, la no violencia.

- ❖ Art.89 del Reglamento del (LOEI) nos habla que toda institución educativa debe construir un Código de Convivencia con la finalidad de regular las políticas, principios y objetivos cumpliendo algunas normativas que están establecidas en el Art. 90, que habla de las regulaciones:
 - ✓ Desarrollo de valores éticos integrales y de respeto a la diferencia y a la identidad de cada persona.

 - ✓ Respeto a la dignidad humana, a la honra y los derechos de las personas.

 - ✓ Promoción de la cultura de paz y de no agresión entre todos los miembros de la comunidad educativa y de la comunidad en general.

 - ✓ Consolidación de una política institucional educativa de convivencia basada en derechos, valores, disciplina.

 - ✓ Legitimación del quehacer educativo del plantel a través de un sistema de dialogo, discusión democrática y consensos.

 - ✓ Integración, sin ningún tipo o forma de discriminación o inequidad, de los miembros de la institución educativa.

- ✓ Precautelar la integridad de cada una de las personas que hacen parte de la institución educativa.

- ✓ Promoción de la resolución alternativa de conflictos.

Al enfrentarnos cada día con diversas situaciones ya sean estas positivas o negativas en nuestra vida llegamos a varios interrogantes tales como: ¿Por qué se dan los problemas?, ¿Cuáles son las causas de los problemas?, ¿Por qué no evitar los problemas?, todas estas preguntas que en algún momento nos hacemos nos lleva a buscar respuesta para mejorar nuestra actitud y aprender a satisfacer nuestras necesidades y la de los demás.

Por estas situaciones de conductas problemáticas los docentes deben tener claro el Art. 222 del Reglamento del (LOEI) para saber evaluar el comportamiento de los estudiantes de forma literal y descriptiva, a partir de indicadores referidos a valores éticos y de convivencia social como:

“Respeto y consideración hacia todos los miembros de la institución educativa, valoración de la diversidad, cumplimiento con las normas de convivencia”.

La finalidad de este proyecto de investigación es que tanto docentes como estudiantes se basen, en el Buen Vivir para que todos vivamos en paz y armonía.

El Plan Nacional para el Buen Vivir fue creado en el 2009 – 2013 para que todos los ecuatorianos tengan la visión de una sana convivencia, que se construya la igualdad y la justicia social, desde el reconocimiento, la valoración, el diálogo de los pueblos y de sus culturas, saberes y modos de vida.

1.6. Sistematización de la Investigación

Unidad Responsable: Universidad Laica Vicente Rocafuerte

Persona Responsable: Arelis Adriana Villacis Paz

Periodo de Ejecución: 2013-2014

Título: “Aplicación de Estrategias de Negociación basadas en el Método Harvard: Conductas Problemáticas en los estudiantes del octavo grado de educación básica del Colegio Nacional Técnico Dr. Juan Modesto Carbo Noboa periodo electivo 2013-2014”.

1.7. Objetivo General de la Investigación

Determinar la aplicación de estrategias de negociación basadas en el Método Harvard para disminuir las conductas problemáticas que se presentan en los estudiantes del octavo grado de educación básica del Colegio Nacional Técnico “Dr. Juan Modesto Carbo Noboa.

1.8. Objetivos Específicos de la Investigación

- ❖ Identificar las conductas problemáticas más frecuentes que expresen los estudiantes del octavo grado de educación básica del Colegio Nacional Técnico “Dr. Juan Modesto Carbo Noboa.
- ❖ Valorar el aporte que nos pueden brindar los siete elementos del Método Harvard basándonos en las estrategias de negociación.
- ❖ Elaborar una guía de estrategias de negociación para los docentes basadas en el Método Harvard para disminuir o eliminar las conductas problemáticas de los estudiantes del octavo grado de educación básica.
- ❖ Evaluar la guía de estrategias de negociación por criterios de expertos.

1.9. Límites de la Investigación

Los límites de esta investigación serán basados en las normas éticas y morales que deben tener los docentes y estudiantes del Colegio Nacional Técnico “Dr. Juan Modesto Carbo Noboa.

- ✓ Los docentes y estudiantes deben tener un límite de respeto entre ambos.
- ✓ Los docentes deben evitar una camaradería con los estudiantes.
- ✓ El estudiante debe saber quién es el docente y hasta donde debe llegar.
- ✓ El docente es el que pone las pautas dentro y fuera del salón de clases.
- ✓ El docente debe fomentar el respeto entre los estudiantes.
- ✓ El rol principal del docente es actuar como mediador.
- ✓ El docente debe ayudar a promover la colaboración y el trabajo grupal entre los estudiantes.
- ✓ El docente debe tener una vocación y formación académica.
- ✓ Las normas éticas que debe expresar un docente son: la norma de intimidad, norma de veracidad y norma de autenticidad.

La presente investigación comprenderá un periodo de trabajo de 6 meses a un año comenzando desde el mes de Diciembre 2013 hasta Diciembre 2014 está dirigida a los docentes de octavo grado de educación básica del Colegio Nacional Técnico “Dr. Juan Modesto Carbo Noboa”, las horas de trabajo a la investigación son de 5 horas a la semana, por cuestión tiempo y la disposición del docente.

1.10. Identificación de las Variables

1.10.1. Variable Independiente:

- ❖ Aplicación de estrategias

1.10.2. Variable Dependiente:

- ❖ Conductas problemáticas

1.11. Hipótesis: General y Particular

1.11.1. Hipótesis General

- ❖ La aplicación de las estrategias de negociación basadas en el Método Harvard disminuyen las conductas problemáticas.

1.11.2. Hipótesis Particular

- ❖ La aplicación de las estrategias de negociación por parte de los docente basadas en el Método Harvard serán las adecuadas para disminuir o eliminar las conductas problemáticas que están presentando los estudiantes del octavo año de educación básica del Colegio Nacional Técnico “Dr. Juan Modesto Carbo Noboa”.

1.12. Operacionalización de las Variables

VARIABLE	DEFINICIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>Independiente</p> <p>Aplicación de estrategias</p>	<p>La estrategia es el conjunto de acciones que se llevara a cabo en la negociación para alcanzar los objetivos fijados.</p>	<p>Alternativa</p> <p>Intereses</p> <p>Opciones</p> <p>Criterios legítimos</p> <p>Compromiso</p> <p>Comunicación</p> <p>Relación</p>	<p>Acuerdo diferente a lo planteado.</p> <p>¿Por qué estamos negociando?</p> <p>Negociar las posibilidades.</p> <p>Acuerdo prudente y justo.</p> <p>Acuerdo duradero.</p> <p>Compartir información cara a cara.</p> <p>No mezclar las relaciones personales.</p>
<p>Dependiente</p> <p>Conductas problemáticas</p>	<p>Las conductas problemáticas son comportamientos negativos que expresan los seres humanos, se pueden dar por circunstancia o algún propósito en específico.</p>	<p>Factores de Riesgo</p> <p>Factores de Protección</p>	<p>En lo personal, social y físico son elementos contrapuestos que desencadenan las conductas problemáticas.</p> <p>Aumenta la probabilidad de desarrollar los comportamientos asertivos, reflexivos y convenidos.</p>

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Antecedentes referentes

El Colegio Nacional Técnico Dr. Juan Modesto Carbo Noboa, fue fundado el 5 de Mayo de 1980, tiene 34 años de funcionamiento sirviendo a la juventud guayaquileña al sur de la ciudad. El colegio cuenta con dos jornadas matutina y vespertina, tiene 1.618 estudiantes entre las dos jornadas las cuales se divide en la matutina con 700 estudiantes de 1°, 2° y 3° de bachillerato y la vespertina con 918 estudiantes de 8°, 9° y 10°. La institución educativa cuenta con 62 docentes que se divide en la matutina 34 docentes y en la vespertina 28 docentes.

Este colegio años atrás mantuvo prestigio, armonía, seguridad, tranquilidad, amor al colegio por parte de docentes, padres de familia y estudiantes. Esto se debía a la colaboración y compromiso que tenían los padres de familia con el personal docente y administrativo, pero al pasar del tiempo la institución tuvo cambios administrativos de autoridades y docentes.

Pasan los años y las dificultades que se presentaban se iban solucionando pero no como en años anteriores, es decir no se investigaban las causas que los provocaban. Y es aquí el desfase que va causando inconvenientes ya sea por la despreocupación de los padres por sus hijos o a su vez el desinterés de los docentes, estudiantes, razones que podrían ser las causas de los problemas que está viviendo el colegio en la actualidad.

Estas carencias han perjudicado a todos quienes hacen la comunidad educativa, estudiantes, padres de familia, docentes, directivos de la institución, moradores del sector y el entorno en general, esto ha llevado que los estudiantes cambien su comportamiento, situación que cada día va en aumento.

Las conductas problemáticas como: el consumo de drogas, el hurto, presencia de pandillas dentro y fuera del plantel, el mini tráfico de estupefacientes, las amenazas entre compañeros, la violencia, el maltrato, el bullying y la falta de amor por ellos mismo y por el entorno son duras y difíciles de manejar para todos.

Durante mis visitas sentí una frustración como docente y psicóloga al darme cuenta que pasan estas cosas en jóvenes sanos, que tienen una vida por delante, con futuro lleno de posibilidades para mejorar cada día más. Mi preocupación es saber que tanto padres como docentes no hacen todo lo necesario para cambiar a esta juventud. Muchos de estos estudiantes no tienen ganas de superarse, no tienen metas, ni propósitos, el interés y el amor por sí mismos se van perdiendo por falta de ideales y sueños.

La deserción escolar está presente junto a otros problemas como: el de tener relaciones sexuales sin planificación, el desequilibrio emocional de las familias va arrastrando al entorno que los rodea. (Apreciaciones de la Orientadora Vocacional).

Es contradictorio lo que pasa en la actualidad, las autoridades de nuestro país están apostando a la educación, mejoran la infraestructura de los centros educativos, capacitan a los docentes, al personal administrativo de las instituciones, se cambian las leyes para cubrir las demandas de más escuelas, colegios y universidades tanto en el ámbito fiscal, particular y fisco misional, para beneficio de todos los ecuatorianos.

Pero cuál es mi pregunta ¿Qué está pasando?, si las intenciones son de cambio, de mejora de la educación, dar más tecnología, mas capacitación, mejores justos salarios, mayores reconocimientos académicos, becas para estudios, facilidades y beneficios para estudiar. Entonces ¿Por qué ocurren estos problemas?

Mi comentario sería que la falta amor, de dedicación, la importancia, el placer por formar, el entusiasmo, la seguridad, la correcta comunicación, la comprensión de los padres, la ilusión, las ganas, la fuerza, la decisión para hacer todo lo que queramos hacer, en bien de los jóvenes por parte de todos padres de familia, docentes, autoridades debe estar presente. Recordemos lo que dijo *F. Rabelais* “*El valor del hombre equivale a su autoestima*”.

2.2. Marco Teórico Referencial

Al hablar de educación nos damos cuenta que esta va evolucionando, a pasos lentos pero seguros eso nos aclara la UNESCO en sus informes sobre el estado de la educación en el mundo.

La UNESCO en su informe del 2005 – 2009, explica el estado de la educación en el mundo para el 2015, como *¿Educación para todos?*

Basándose a los estudios y estadísticas que le llega a la UNESCO, se registra que en todo el mundo *hay 104 millones de niños sin escolarizar, mientras que en el 2015 cerca de 3,5 millones de niños no habrá terminado su educación primaria en América Latina.* Aunque se haya registrado avances en materia educacional.

En los últimos periodos los gastos en educación se extendieron a muchos países en progreso y el camino a la educación perpetúa se acrecienta. Por estas razones la gran mayoría de estudiantes desertan antes de culminar los años básicos o en ocasiones terminan pero sin dominar algún conocimiento.

La UNESCO da a conocer que en el mundo hay aproximadamente 103,5 millones de niños sin escolarizar, cifra que para ellos no se reduce con la facilidad necesaria para que la educación básica sea una realidad hasta el 2015.

Este informe inspecciona cómo va el progreso en más de los 160 países en el mundo para poder alcanzar los seis objetivos que pactaron en el Foro Mundial de Educación celebrado en el 2000 en Senegal, con la finalidad de obtener la mayor cobertura de escolaridad antes del año 2015. Los objetivos fueron:

<i>I</i>	<i>Erradicar la pobreza extrema y el hambre</i>
<i>II</i>	<i>Lograr la enseñanza primaria universal</i>
<i>III</i>	<i>Promover la igualdad de género y el empoderamiento de la mujer</i>
<i>IV</i>	<i>Reducir la mortalidad infantil</i>
<i>V</i>	<i>Mejorar la salud materna</i>
<i>VI</i>	<i>Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades</i>

Estos datos son necesarios mostrarlos para reflexionar y tomar caminos alternos con la finalidad de poder adquirir las capacidades necesarias para encontrar un trabajo y acceder a una vida digna.

También sus consideraciones hacen ver el gran esfuerzo que se está realizando para acrecentar los recursos asignados a la educación y poder satisfacer las necesidades que aqueja al sistema como:

- ✓ Incrementar el acceso a la escuela.
- ✓ Reformar la analogía entre los sexos en la educación.
- ✓ Salones abarrotados de estudiantes.
- ✓ Docentes carentes de eficiencia profesional.
- ✓ Instituciones Educativas con mala infraestructura.
- ✓ Instituciones Educativas con limitado material pedagógico.
- ✓ Prevención de la violencia en las Instituciones Educativas.

Estas son algunas de las conclusiones del Informe de Seguimiento de Educación para Todos en el Mundo 2005 elaborado por la Unesco.

El Director General de la UNESCO, Koichiro Matsuura en su periodo reveló que esto es una perspectiva común en muchos países y la actual Directora General de la UNESCO, Irina Bokova en el informe “Educación para Todos en el mundo”, 2012 con el título “Los jóvenes y sus competencias”, aclara que de cada 12 jóvenes entre los 15 y 24 años en América Latina y el Caribe no han terminado la educación básica y presentan falta de interés en trabajar.

Irina Bokova dijo también: *“Estamos presenciando el surgimiento de una joven generación frustrada por el desajuste crónico que se da entre la adquisición de competencias y las exigencias del mercado de trabajo. La mejor respuesta a la crisis económica y el desempleo juvenil es garantizar que los jóvenes puedan adquirir la formación pertinente y las competencias básicas necesarias para ingresar en el mundo del trabajo con confianza en sí mismo.*

En América Latina el 25% de los jóvenes carecen de empleo, formación profesional y de estudios

En el informe (ETM) se expone que aproximadamente para cada dólar gastado en la educación de una persona rinde unos 10 y 15 dólares, esto en término de crecimiento económico, a lo largo de toda la vida laboral de cada individuo.

Se estima que, además de los 16.000 millones requeridos cada año para conseguir la universalización de la enseñanza primaria en el 2015, se van a necesitar unos 8.000 millones de dólares más anuales para poder lograr la escolarización universal en el primer periodo de enseñanza secundaria, de los países más pobres de América Latina.

Por estas razones la UNESCO, en su décimo informe formula algunas recomendaciones para apoyar y fomentar la obtención de competencias por parte de los jóvenes entre las que tenemos:

- 1.- Es necesario ofrecer vías alternativas de educación para que puedan obtener competencias básicas generales.
- 2.- Se los debe beneficiar con una formación de calidad, para que en el primer ciclo de enseñanza secundaria puedan obtener competencias básicas pertinentes.
- 3.- Se debe establecer equilibrio entre adquisición de competencias estrictamente profesionales, técnicas y competencias polivalentes, con la

finalidad de obtener la seguridad en sí mismo y la aptitud que tenga para comunicarse con los demás.

4.- Las estrategias que creen en materia de competencias deben ser para los más desvalidos de las zonas rurales y urbanas, especialmente los jóvenes.

5.- Para que se pueda obtener la escolarización de todos los jóvenes en el mundo es necesario el aporte económico de unos 8.000 millones de dólares anuales.

El Secretario General de las Naciones Unidas Ban Ki-moon, comenta en la publicación de la edición 2012 del informe (ETM), la importancia de agrupar a las partes interesadas para superar los obstáculos existentes y lograr una educación de calidad, pertinente y transformada. Manifiesta que **“La educación ante todo”** debe permitir que los niños vayan a la escuela primaria, ingresen a una educación secundaria y reciban una educación superior adecuada, así puedan lograr éxito en la vida, llegando a ser ciudadanos de bien, responsables y productivos.

Una de las cosas más relevantes y significativas de la UNESCO, para combatir la problemática que viven la gran mayoría de países de América Latina y el Caribe, es “Mejorar la educación para una mejor convivencia y prevención de la violencia”.

El concepto de la UNESCO actualmente es fomentar los valores, la forma de vida, las actitudes, el comportamiento, la tolerancia y respeto hacia los demás, llegando a la resolución de conflictos mediante el diálogo y la negociación, en vez de recurrir a medios violentos. Ellos buscan llegar a una cultura de paz con la finalidad de que todos aprendamos a vivir, con respeto y responsabilidad, tomando a la educación como el principal instrumento.

Sin embargo, este concepto no llega al 100% de las instituciones educativas de América Latina y el Caribe, la violencia que hay en ocasiones es muy difícil de controlar por los docentes y directivos, de ahí que es común ver la hostilidad y el aumento de

ausentismo de los estudiantes, dando como resultado la deserción escolar y incremento del número de jóvenes sin escolaridad.

La Unesco aspira es que más allá de la problemática, **la política de prevención** sea la más idónea para llegar a solucionar los problemas en un tiempo no tan prolongado.

El reto de la UNESCO es coordinar que los jóvenes sean: **escuchados, prevenidos, que alcancen un mejor empleo, darles una segunda oportunidad en lo social y educativo y que obtengan incentivos a caminos alternativos desde la educación primaria.**

La finalidad del reto es la prevención antes de que ocurran hechos delictivos. Para ello es imprescindible que los cambios se den desde la escuela ya que es la única manera de que se fomente en los niños valores, principios, respeto a la diversidad, lograr la convivencia ciudadana y la justicia social.

La UNESCO está de acuerdo con las metas del Decenio Internacional de una Cultura de Paz y No Violencia para los Niños del Mundo (2001-2010) y apoya las políticas educacionales que beneficien a la diversidad, que promuevan el dialogo, el respeto a los demás y fortalezcan el conocimiento para una cultura de paz. Estas situaciones son perentorias para el continente, por el aumento de la violencia en los centros educativos.

En la Segunda Reunión Intergubernamental del Proyecto Regional para América Latina y el Caribe (PRELAC, en Buenos Aires, 2007) revela que la educación de calidad para todos implica considera la diversidad de las personas y fomenta un buen clima escolar, que proporcione una convivencia basada en respeto mutuo y la solución pacifica de los conflictos.

El Proyecto Regional de Educación para América Latina y el Caribe (PRELAC) 20, implanta en su foco³. La cultura en las escuelas para que se conviertan en comunidades de aprendizaje y participación.

La eficacia de una cultura interna en la escuela convertirá a esta en la comunidad de aprendizaje y participación logrando un clima armónico que ayude al desarrollo de las emociones y las relaciones interpersonales e intrapersonales que beneficie su aprendizaje, no solo de estudiantes sino también de familiares y docentes.

Estos acuerdos tienen la finalidad de alcanzar los objetivos ya planteados para el 2015, y de esta manera se susciten los cambios en la política y práctica de la educación de los países miembros.

Lo que la UNESCO, busca es promover la transformación de la cultura escolar para así construir relaciones cotidianas de los valores democráticos, entendiendo que solo su práctica puede formar ciudadanos competentes, activos y comprometidos para alcanzar **un aprendizaje para todos**.

Al respecto la actual Directora General de la UNESCO dice: *“La educación es un derecho que puede transformar la vida de las personas en la medida en que sea accesible para todos, sea pertinente y esté sustentada en valores fundamentales compartidos. Puesto que una educación de calidad es la fuerza que más influye en el alivio de la pobreza, la mejora de la salud y de los medios de vida, el aumento de la prosperidad y la creación de sociedades más inclusivas, sostenibles y pacíficas, nos interesa a todos velar por que ocupe un lugar central en la agenda para el desarrollo después de 2015”*.

Irina Bokova

Comentando lo que dice la Directora General de la Unesco sobre la educación como derecho y transformación de vida, y la realidad que vive el colegio Dr. Juan Modesto Carbo Noboa contrastaremos que en esta Institución Educativa la gran mayoría de los estudiantes en su corta edad de aproximadamente entre 12 y 17 años no aspiran a culminar sus estudios por diversas razones. Buscan la tranquilidad del momento y esto los lleva a no ver más allá de su entorno, ni a planear o soñar con un futuro mejor. (Experiencias de la Orientadora Vocacional). No se dan cuenta que a través de la educación podrían mejorar su vida y con ello su entorno. (Comentario Personal).

2.2.1 ¿Qué son las Conductas Problemáticas y cómo Intervienen en el Ambiente Escolar?

Las conductas problemáticas son comportamientos negativos que expresan los seres humanos, y que se pueden dar por circunstancia o algún propósito en específico. Cuando estos comportamientos tienen alguna finalidad es porque la persona en este caso el estudiante trata de llamar la atención porque siente falta de afecto o está confuso al no saber cómo alcanzar su objetivo o propósito. (Definición del Diccionario Psicología y Pedagogía).

Por experiencias de vida “Estas personas cuando no le salen las cosas como ellos lo esperaban, cambian su estado de ánimo produciendo malestar en sí mismo como: dolor en algún lugar de su cuerpo, aburrimiento y fracaso al no saber qué hacer”.

Las conductas problemáticas según los factores pueden ser de riesgo y protección

FACTOR DE RIESGO	FACTOR DE PROTECCIÓN
En lo Personal, Social y Físico, son elementos contrapuestos que desencadenan las conductas problemáticas.	Aumenta la probabilidad de desarrollar los comportamientos asertivos, reflexivos y convenidos.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Retraso escolar ✓ Bajo nivel de C.I. ✓ Temperamento irritable ✓ Actitudes de oposición y desafío ✓ Trastornos familiares ✓ Problemas familiares y entorno (abusos, maltrato, abandono) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Buena educación y formación basados en principios ✓ Relaciones personales e interpersonales buenas ✓ Estabilidad familiar y económica ✓ Buen ambiente escolar ✓ Presencia de conductas asertivas

La conducta problemática que presentan los estudiantes son aquellas que por su exageración y persistencia inadecuada, van afectando las relaciones interpersonales y personales del entorno de los estudiantes, llegando a interferir en su desarrollo personal e intelectual, afectando su rendimiento académico.

Cuando nos referimos a conductas problemáticas desde el punto de vista social, nos damos cuenta que estas conductas son las actitudes y acciones contrarias a las normas de convivencia que tienen las instituciones educativas. Estas situaciones llevan a lesionar el orden y clima del salón de clases afectando el aprendizaje de los estudiantes.

Existen algunas expresiones y gestos, que demuestran los estudiantes dando a notar sus conductas problemáticas tales como: Conductas inadecuadas y costumbres no aceptados socialmente, Dificultad de integración social y con su entorno, Desafío a la autoridad de los padres, Alteración del ambiente educativo, Demuestran actitudes exageradas, Presentan actitudes negativas, Agreden a las personas que interfiere en sus acciones. Veamos en este cuadro su explicación.

<p>Conductas Problemáticas</p>	<p>Conductas negativas que alteran el ambiente escolar</p>
<p>¿Por qué cambiarlas?</p>	<p>Porque interfieren en el proceso enseñanza- aprendizaje</p>
<p>Efectos en su aprendizaje y rendimiento</p>	<p>Disminuyen notablemente las habilidades de enseñanza- aprendizaje</p>

2.2.2. Las Teorías y sus aportes a la Educación

Los paradigmas más significativos que cambian las ideas de las personas y nos llevan a razonar, dejando una huella imborrable en la historia de la Psicología y la Pedagogía son: El Conductismo, El Conductismo Interactivo, El Cognitivismo, El Constructivismo y La Teoría de la Modificabilidad Cognitiva.

2.2.2.1. La Teoría del Conductismo: “Burrhus Frederic Skinner”

Las bases epistemológicas del conductismo están en el empirismo, porque se considera al conocimiento como copia de la realidad. Para esta teoría el hombre es como una “tabla rasa”, en el cual se imprimen los datos de la realidad.

Cuando nos referimos a conducta, hablamos de Burrhus Frederic Skinner, quien fue el precursor de la investigación empírica de la conducta humana, especialmente en los aspectos mecánicos y automatizados del comportamiento humano.

Él se basaba en el conductismo de forma fundamental de la psicología objetiva, aquí las referencias de reflexión y de cognición, son rechazadas en favor de una perspectiva de acontecimientos en términos de estímulo- respuesta.

Para Skinner los objetivos educativos eran lograr que el estudiante alcance destrezas, hábitos o habilidades específicas ante alguna situación determinada. Por ende el estudiante aprende si memoriza o comprende la información, pero no se le enseña a razonar.

Skinner creía que el comportamiento de las personas puede ser positivo o negativo, y explica que se lo puede manejar y fomentar a través del refuerzo que pueden dar los docentes a los estudiantes ya que para Skinner, los docentes son como escultores de la conducta del estudiante.

Skinner ve la relación docente – estudiante de manera anómala, aquí el docente juega un papel enérgico en la educación, esto se da a través de la clasificación absoluta del entorno; los estímulos, castigos y refuerzos, como también los objetivos didácticos,

ejercicios, y actividades que se lleven a cabo con la finalidad de obtener la conducta deseada.

Por otra parte el estudiante solo está para recibir la información y repetir las actividades con la intención de que las llegue a memorizar, sin ayuda de conocimientos previos o algún pensamiento creativo.

“El conductismo no es la ciencia del comportamiento humano, es la filosofía de esa ciencia” (“sobre el conductismo”, B.F. Skinner).

2.2.2.2. La Teoría del Conductismo Interactivo “J. R. Kantor”

J. R. Kantor sistematizó una serie de postulados que integran la teoría de la interrelación, él no se considera conductista los rechaza y los critica, pero es común considerarlo uno de ellos dentro del conductismo interactivo según Ribes y Cols. (1980).

“Finalmente paralelo al conductismo metodológico se desarrolla el conductismo interactivo, llamado respectivamente interconductismo por Kantor y conductismo radical por Skinner”.

La inserción de los seres humanos en el mundo social, su ajuste y la transformación que pasa en el transcurso de su vida, se realiza gracias al proceso didáctico. Este proceso no es unilateral ya que desde el principio todo ser humano establece una relación interactiva con el mundo social, haciendo evidente las contradicciones que se dan entre el ser humano y la sociedad.

A pesar que los seres humanos son influenciados por la sociedad, también son capaces de modificar su comportamiento ante la sociedad. Esto se da con el vínculo que establece los seres humanos entre ellos mismos, por su forma de ser, por su forma de pensar, actuar y por las características propias del grupo social al cual pertenecen.

“La interacción se manifiesta en las relaciones cotidianas de los seres humanos.”

2.2.2.3. La Teoría del Cognitivismo: “Jean Piaget”

El cognitivismo busca conocer como las personas entienden la realidad en la que viven a partir de la transformación de la información sensorial y está basado en los procesos que tienen lugar detrás de la conducta dándose cambios observables que permiten conocer y entender que es lo que está pasando en la mente de la persona que se encuentra aprendiendo.

Los teóricos del cognitivismo reconocen que el aprendizaje del individuo necesariamente involucra una serie de asociaciones que se establecen en relación con la proximidad con otras personas. Reconocen la importancia de reforzar, pero resaltan su papel como elemento retro alimentador para la corrección de las respuestas y sobre su función como un motivador, en resumen podríamos decir que, se retoman ciertos postulados del conductismo.

Las teorías cognitivas se dedican a la conceptualización de los métodos de aprendizaje de los estudiantes y son las encargadas de que la información cumpla cierto número de pasos importantes, como son: recibida correctamente, almacenada, organizada y vinculada.

Para el cognitivismo el conocimiento es importante ya que ayuda a las personas a desarrollar sus planes, a fijarse metas para que puedan desarrollarse, minimizando las posibilidades de experimentar una consecuencia negativa. La conducta de los seres humanos se ajusta a lo cognitivo y a las expectativas de lo conocido.

Los psicólogos cognitivos, por lo tanto, resaltan que, según la forma en que la persona procesa la información y entiende el mundo que la rodea, desarrolla un determinado tipo de conducta.

El cognitivismo surge como un progreso de la psicología conductista, ya que intenta explicar la conducta a partir de los procesos mentales. Los conductistas en cambio se basaban en la asociación entre estímulos y respuestas.

“Los seres humanos contrastan la nueva información con su estructura cognitiva y a partir de esa situación moldean sus acciones”.

2.2.2.4. La Teoría Cognitivo- Social “Albert Bandura”

La teoría social cognitiva muestra la complejidad de los procesos del ser humano para realizar una conducta, la observación es un medio que los seres humanos tenemos para aprender una acción, sus consecuencias y deliberadamente tendemos a realizarla o no, todo dependerá de sus características y sus motivación.

Bandura fue el precursor de la observación e imitación llamado también aprendizaje social. Él plantea que existen otros tipos de aprendizaje que ocurre por observación, esta corriente asume que existen mecanismos internos de representación de la información, que son importantes para que se dé el aprendizaje. Las representaciones son construidas a partir de las asociaciones **estímulo-respuesta** y ellas son las que en definitiva determinan el aprendizaje. Por esta razón asumen que el contenido del **aprendizaje es cognitivo**.

El ser humano presta atención a los refuerzos que genera una conducta propia o una conducta modelo, luego codifica internamente la conducta modelada, la reproduce y al recibir el refuerzo la incorpora como aprendizaje. En el método experimental el procedimiento estándar es manipular una variable y luego medir sus efectos sobre otra.

Esto conlleva a la teoría de la personalidad que dice que el entorno es una causa de nuestro comportamiento. Bandura consideró que esto era simple para el fenómeno que observaba (**agresión en adolescentes**) y por tanto decidió añadir más a la fórmula y dijo:

- ✓ El ambiente causa el comportamiento.
- ✓ El comportamiento causa el ambiente.

El define este concepto como determinismo recíproco, es decir: el mundo y el comportamiento de una persona se causan mutuamente. Luego empezó a considerar a la personalidad como una interacción entre **tres cosas**:

- ✓ El ambiente
- ✓ El comportamiento
- ✓ Los procesos psicológicos de la persona.

Estos procesos consisten en nuestra habilidad para abrigar imágenes en nuestra mente y en el lenguaje. Desde el momento en que introduce la imaginación en particular, deja de ser un **conductista estricto** y empieza a **acercarse a los cognitivistas**.

Es considerado el padre del movimiento cognitivo, el añadido de imaginación y lenguaje a la mezcla permite a Bandura teorizar mucho más efectiva respecto a dos cosas que muchas personas considerar **"el núcleo fuerte"** de la especie humana:

El aprendizaje por la observación (**modelado**) y la auto-regulación (**controlar nuestro comportamiento**).

Bandura cree que la conducta humana debe ser descrita en términos de la interacción recíproca entre determinantes cognoscitivos, conductuales y ambientales. Y no solo por el modelamiento por medio del reforzamiento (**usa el término modelamiento para referirse al aprendizaje que ocurre como resultado de observar modelos, colocando más énfasis en la cognición y menos en el reforzamiento**), que sigue siendo importante, pero las capacidades de mediación humana hacen innecesario esperar que ocurran las respuestas antes de poder usarlo. Se puede usar el modelamiento para informar a los estudiantes acerca de las consecuencias de producir la conducta.

2.2.2.5. El Constructivismo: “Lev Semionovich Vygotsky”

La base principal del constructivismo fue Lev Semionovich Vygotsky en (1896-1934), se lo considero como precedente del constructivismo social. Gracias a sus aportaciones, se han ido creando diversos conceptos sociales sobre el aprendizaje algunos han sido modificados, pero la naturaleza de su aspecto constructivista social es el mismo.

El Constructivismo involucra modelos de acción, reacción y sentido crítico. Y nos aclara que aprender es un esfuerzo personal, por lo que los conceptos interiorizados, las reglas y los principios generales pueden consecuentemente ser aplicados en el contexto del mundo real y practico. Aquí los docentes actúan como facilitadores animando a los estudiantes a descubrir principios por sí mismo y a construir el conocimiento, trabajando en la resolución de problemas reales o simulados. Esta colaboración también se conoce como proceso social de construcción del conocimiento.

Aquí el estudiante aprende a involucrarse con otros estudiantes durante el proceso de construcción del conocimiento social, tomando la realimentación como un factor fundamental en la adquisición final de contenidos.

Para Vygotsky, el conocimiento y el lenguaje es un proceso de interacción entre el sujeto - el medio físico, cultural y social. Ya que él considera al individuo como el resultado del proceso histórico y social. El impugna los enfoques que sujetan la Psicología y el aprendizaje a una simple acumulación de reflejos o asociaciones entre estímulo – respuesta.

El aclara que mientras haya mayor interacción social el conocimiento, conocimiento, posibilidades de actuar, las funciones mentales serán más fuertes y el individuo podrá llegar a la interiorización, él actuara por sí mismo y será responsable por sus acciones. Vygotsky plantea que el ser humano interviene en la realidad que se le presenta para adaptarse a ella transformándola y transformándose, a través de unas herramientas psicológicas que la llama “mediadores”.

La mediación instrumental se lleva a cabo a través de herramientas como: mediadores simples, recursos materiales y signos como: mediadores sofisticados y el lenguaje.

La actividad que propone Vygotsky, es culturalmente determinada y contextualizada, aquí el ser humano es el mediador con su principal medio el lenguaje.

El lenguaje es la herramienta que posibilita el cobrar conciencia de uno mismo y el ejercitar el control voluntario de nuestras acciones. Ya no imitamos simplemente la conducta de los demás, ya no reaccionamos simplemente al ambiente, con el lenguaje tenemos la posibilidad de afirmar o negar, lo cual indica que el individuo tiene conciencia de lo que es, y que actúa con voluntad propia. En ese momento empezamos a ser distintos y diferentes de los objetos y de los demás.

"El aprendizaje se forma construyendo nuestros propios conocimientos desde nuestras propias experiencias". (Ormrod, 20).

2.2.2.6. El Constructivismo "David Paul Ausubel"

El aporte de Ausubel al constructivismo es el modelo de enseñanza por exposición, esto tiene la finalidad de promover el aprendizaje significativo en lugar del aprendizaje de memoria. En el aprendizaje significativo, los nuevos conocimientos se incorporan en forma sustantiva, en la estructura cognitiva del estudiante, cuando este relaciona los nuevos conocimientos con los anteriormente obtenidos.

El constructivismo presenta otro aporte como son los ***"organizadores anticipados"***, los cuales sirven de apoyo al estudiante frente a la nueva información, funcionan como un puente entre el nuevo material y el conocimiento previo al alumno.

ROL DEL DOCENTE

En el proceso de aprendizaje constructivo, el profesor ***cede su protagonismo*** al estudiante quien asume el ***papel fundamental*** en su propio proceso de formación. Es el propio estudiante quien logra la transferencia de lo teórico hacia ámbitos prácticos, situados en contextos reales.

Así, se observa cómo en los niveles preescolares se les da a conocer a los niños diferentes conocimientos a partir de la experiencia, en actividades como sembrar plantas, hacer figuras con bloques, entre otros. Ya a niveles más altos, por ejemplo en la educación superior, los proyectos, aprendizajes basados en problemas reales, simuladores y prácticas situadas hacen que el estudiante pueda contextualizar de manera palpable lo que se vio en la teoría y sobre todo su utilidad.

CARACTERISTICAS DE UN PROFESOR CONSTRUCTIVISTA

- ✓ El docente acepta e impulsa la autonomía e iniciativa del alumno.
- ✓ Usa materia prima y fuentes primarias en conjunto con materiales físicos, interactivos y manipulables.
- ✓ Usa terminología cognitiva tal como: Clasificar, analizar, predecir, crear, inferir, deducir, estimar, elaborar, pensar.
- ✓ Investiga acerca de la comprensión de conceptos que tienen los estudiantes, antes de compartir con ellos su propia comprensión de estos conceptos.
- ✓ Desafía la indagación haciendo preguntas que necesitan respuestas muy bien reflexionadas y desafía también a que se hagan preguntas entre ellos.

2.2.2.7. La Teoría de la Modificabilidad Cognitiva “Reuven Feuerstein”

Feuerstein propuso y elaboró la teoría de la modificabilidad estructural cognitiva la cual nos aclara que los compuestos están formando parte de las habilidades innatas, historial del aprendizaje, actitudes hacia el aprendizaje, motivos y estrategias.

Todas estas funciones cognitivas básicas se identificaron principalmente a través del trabajo clínico con niños que habían tenido problemas sociales o de aprendizaje.

Reuven Feuerstein, se comprometió a trabajar con estudiantes y adultos con bajo rendimiento demostrándoles que la modificabilidad cognitiva es de hecho posible, para adaptarse a las exigencias de la sociedad

Feuerstein profundizó las características necesarias de un ambiente social que favorezca el desarrollo cognitivo. Su teoría se centra en fomentar la efectividad de padres de familia y docentes a la hora de reducir la diferencia entre las actuaciones típicas y potenciales de los niños. Las funciones cognitivas básicas se identificaron principalmente a través del trabajo clínico con niños que habían tenido problemas sociales o de aprendizaje.

Feuerstein plantea que en ocasiones se dan ciertas "funciones cognitivas deficientes" en estudiantes como:

- ✓ Una percepción confusa e imprecisa.
- ✓ Una conducta exploratoria, no sistemática.
- ✓ Una orientación espacial y/o temporal defectuosa.
- ✓ Una deficiente capacidad para considerar múltiples fuentes de información.
- ✓ Una falta de conducta comparativa espontánea.
- ✓ Una deficiente conducta de planificación.
- ✓ Cierta dificultad a la hora de captar las relaciones entre diversos acontecimientos.
- ✓ Dificultades a la hora de desenvolverse o tratar imágenes.

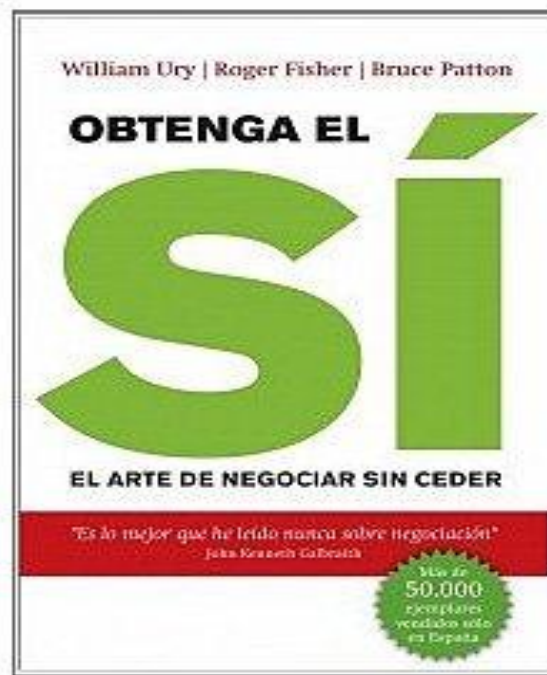
Feuerstein plantea cinco principios básicos para que se produzca la "modificabilidad":

- ✓ Los Seres Humanos son modificables.
- ✓ El individuo con el cual estoy trabajando es modificable.
- ✓ Yo soy capaz de modificar al individuo.
- ✓ Yo mismo soy una persona que tiene y puede ser modificada.
- ✓ La sociedad es modificable y tiene que ser modificada.

Feuerstein diferencia la modificación y dice que "esta se produce por el resultado de los procesos de maduración y desarrollo", en cambio la modificabilidad "es la estructura que se aleja de la curva normal del desarrollo previsto por las condiciones genéticas, neurofisiológicas y/o educativas".

Proyecto de Harvard de Negociación

El Proyecto de Harvard de Negociación es un proyecto de investigación de la Universidad de Harvard que trabaja en los problemas de la negociación y desarrolla y difunde métodos mejorados de negociación y mediación. Es parte del programa sobre Negociación de la Escuela de Leyes de Harvard, un consorcio de eruditos y proyectos procedentes de Harvard, MIT, Simmons y Tufts que trabaja para mejorar la teoría y la práctica de la resolución de conflictos.



2.2.3. El Método Harvard de Negociación (como alternativa para mejorar las Conductas Problemáticas)

El Método Harvard de Negociación es un instrumento que nos ayuda a reconocer los siete elementos de negociación de una manera transparente y distinta con la finalidad de poder negociar satisfaciendo los intereses de las ambas partes.

Este método es conocido por sus siete elementos que a menudo se mezclan pero siempre están presentes en la negociación. Las investigaciones que realizaron Roger Fisher y William Ury, fue aproximadamente a finales de los años setenta creando el "Proyecto Harvard de Negociación", dejando plasmada su teoría en el libro "**Getting to**

Yes” The Secret to Successful Negotiation en el año 1981, el cual tenía una interrogante por aclarar que era:

¿Cuál es la mejor manera de que las personas traten sus diferencias?

Y gracias a esta interrogante que empiezan a pulir sus ideas y se dan cuenta que la mejor manera de negociar es basándose en los principios. Esta termina siendo la tercera vía para la negociación.

Bruce Patton, participò con ellos en la reforma del libro en 1991, editado en Europa – España por Gestión 2.000.com con el título en español **“Obtenga el Sí. El arte de negociar sin ceder”** quedando como referencia a nivel mundial.

Estos investigadores empiezan sus bases con cuatro principios:

- ✓ “Separe a las **personas** del problema”.
- ✓ “Céntrese en los **intereses**, no en las posiciones”.
- ✓ “Invente **opciones** en beneficio mutuo”.
- ✓ “Insista en utilizar **criterios** objetivos”.

Después de concretar los cuatro primeros principios, empiezan a extraer los cuatro primeros elementos y empiezan a moldear su modelo.

Nacen estos principios: **Relación, Intereses, Opciones, Legitimidad.**

Al extraer el **Principio de Relación** lo ven desde el punto de vista, que si las personas no logran tener una buena relación entre los negociadores no podrán llegar a un buen acuerdo.

El **Principio de Interés** nos aclara que es el corazón de la negociación, ya que aquí ambas partes explican lo que quieren de la otra.

El **Principio de Opciones** empieza a enfatizar la importancia de la creatividad que puedan tener los negociadores para llegar a un acuerdo que satisfaga a ambas partes.

El **Principio de Legitimidad** fundamental en la negociación, ya que se busca analizar y persuadir al negociador para que no caiga en la dominación o en la trampa.

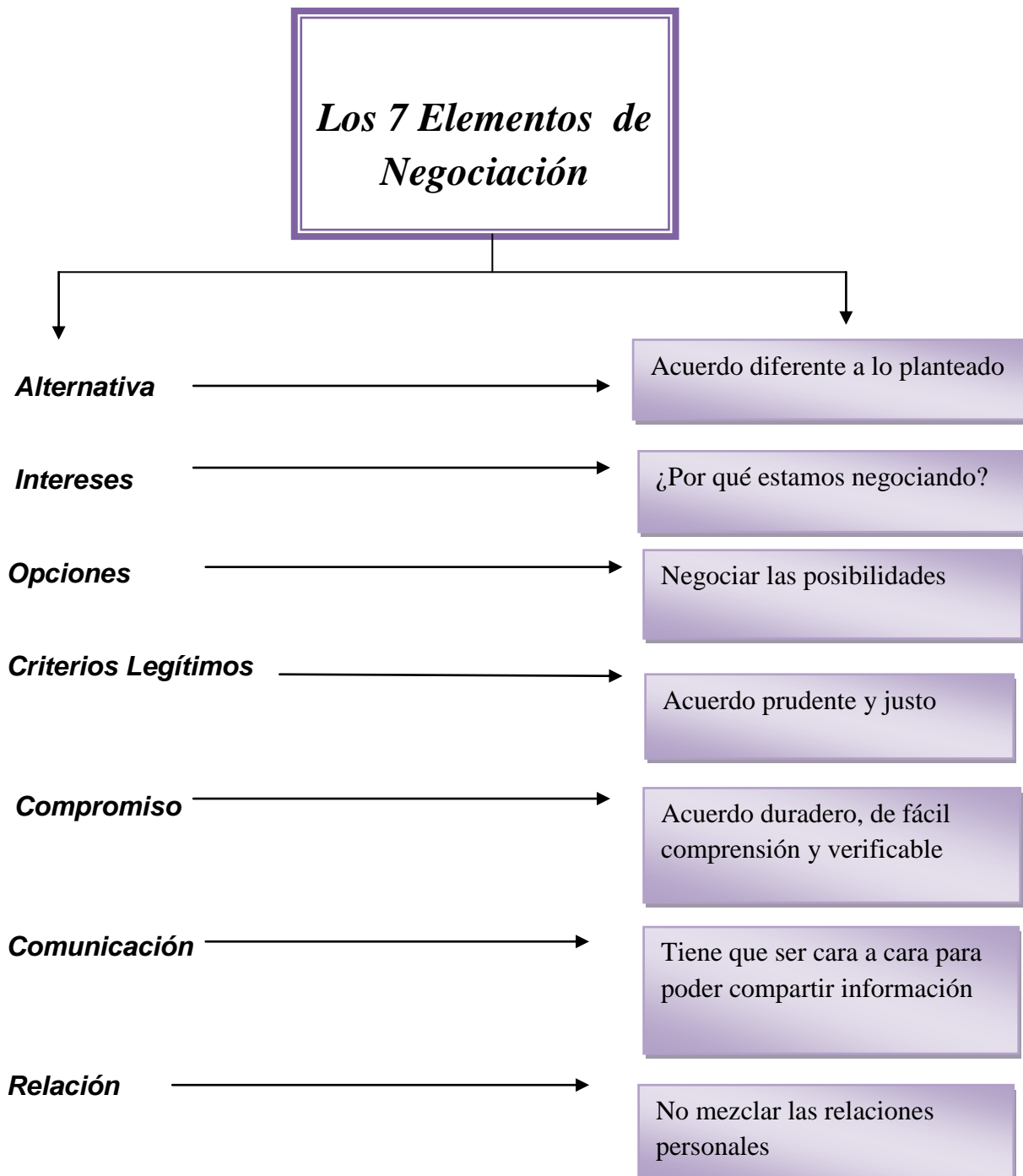
Al continuar con la investigación se dan cuenta que **la percepción** que tenía sobre las alternativas sería su quinto elemento. La Alternativa de la negociación permite al negociador utilizarla en caso que no llegara a un arreglo con las partes. Se terminó de completar el modelo de los siete elementos con dos principios que en realidad siempre estuvieron presentes, pero que no los habían puesto atención.

La Comunicación y El compromiso.-Cuando ellos analizan que su sexto elemento era la comunicación quedaron satisfechos ya que aclaran que si no hay esto no se podrá negociar.

Al terminar de establecer sus ideas y de examinar sus elementos se dan cuenta que les faltaba **El Compromiso**, parte fundamental para poder concretar la negociación.

2.2.3.1 Esquema de los 7 Elementos de Negociación

Roger Fisher, William Ury y Bruce Patto, terminan de crear sus siete elementos de negociación, los cuales intervienen y se relacionan entre sí.



2.2.4. Características de los 7 Elementos de Negociación basados en Intereses.

2.2.4.1. La Alternativa.- Proviene del francés (alternative), es la opción existente entre dos o más cosas, es decir cada una de las cosas entre las cuales los seres humanos elegimos.

Alternativa es la posibilidad que tiene un negociador de efectuar un acuerdo diferente al que se está planteando en la negociación. Esto nos da la oportunidad que si hay más alternativas, se tendrá más poder para negociar.

Es importante tener en cuenta que no todas las negociaciones terminan con un acuerdo, o suele llegar a un acuerdo precipitado por la presión que puede estar ejerciendo la otra parte, tenemos que tener claro lo que nos puede pasar en la negociación por eso es necesario tener lista y claras todas las alternativas, tanto las nuestras como las de los demás.

Este elemento se convierte en un fragmento importante para la negociación, así lo establecen sus creadores ya que para ellos las personas deben siempre tener claras sus alternativas, por ende establecen el BATNA siglas en inglés (Best Alternative To a Negotiated Agreement) o en español MAAN (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado).

Para ellos el BATNA – MAAN, es una pieza fundamental para la negociación, porque si se fragmenta la negociación, (Tienes un plan B). Esto quiere decir que debe saber que puedes o no hacer en caso de no llegar a un acuerdo, esto es la clave para identificar el grado de poder de cada una de las partes. Con la finalidad de lograr acuerdos de los que no se arrepentirán.

Es importante enfatizar que una alternativa no es una opción más sino una forma de satisfacer nuestros intereses en caso que no podamos hacerlo en el ambiente de la negociación.

Pautas a seguir:

- ✓ Dedicar recursos a mejorar su MAAN-BATNA.
- ✓ Considerar maneras de desmejorar el MAAN-BATNA de los demás.
- ✓ Calcular la posibilidad de retirarse.

2.2.4.2. Los Intereses.- Esta palabra proviene del latín *interesse* (importar), hace referencia a la afinidad o tendencia de una persona hacia otra persona, cosa o situación.

Los intereses es todo aquello que no podemos intercambiar con los demás como nuestras necesidades, esperanzas, deseos, celos, angustias. En esta etapa de sondeo por los intereses es necesario llegar más allá de la negociación, es tener claro lo que la otra parte necesita, para quedar satisfecha.

Es preciso centrarse en los intereses, en lugar de las posiciones ya que así podremos alcanzar la solución en la negociación. Porque si tomamos una posición les vamos a demostrar la actitud que tenemos sobre la negociación.

Pautas a seguir:

- ✓ Concentrarse en los intereses.
- ✓ Enfocarse en analizar los intereses.
- ✓ No expresar su posición.
- ✓ Usar sus posiciones como claves.
- ✓ Manejar su parte de liderazgo.

2.2.4.3. Las Opciones.- Esta palabra viene del latín (*optio*), es la potestad o tener el libre albedrío de elegir las cosas que queramos, sin permitir la manipulación de terceros.

Encontraremos muchas opciones en el momento que tenga claro los intereses de los demás. Ahí se abrirá toda una gama de posibilidades para que los negociadores lleguen a un acuerdo que termine satisfaciendo sus intereses.

Pautas a seguir:

- ✓ Saber que las opciones no suelen ser pocas.
- ✓ Las opciones suelen ser muchas y pueden causar confusión, al no saber escoger.
- ✓ Desviar el proceso de crear y generar ideas, del de decisión.
- ✓ Conocer los procesos de crear - reclamar valor y la elección de crear.
- ✓ Saber que los mejores valores están en las diferencias.
- ✓ No dejar dudas en la negociación.

2.2.4.4. Los Criterios Legítimos.- Es el carácter, cualidad o condición de lo que es legítimo.

Aquí se debe utilizar criterios objetivos como un medio de persuasión.

Estos tienen que diseñarse perfectamente para que el acuerdo al que se quiera alcanzar deba darse con discernimiento y sea justo para ambas partes.

Debemos procurar que la otra parte tenga la sensación que nos ha ganado, aunque no sea así porque nosotros ya habremos conseguido nuestro objetivo. Esto nos ayuda a descubrir otros intereses y obtener más opciones que mejoren la negociación.

Pautas a seguir:

- ✓ Ser firme pero flexible.
- ✓ Saber qué principios de usarán.
- ✓ Establecer la base para decidir los asuntos.
- ✓ No se deberá tratar injustamente a las partes.
- ✓ Persuadir a los demás sobre una respuesta apropiada.
- ✓ Protegerse de la imposición.

2.2.4.5. El Compromiso.- Esta palabra es derivada del término latino (compromissum), se utiliza para puntualizar un convenio que se ha adquirido o una palabra dada.

Es llegar acuerdos duraderos, estos son planteamientos verbales o escritos que especifican lo que las partes harán para mejorar la eficiencia de las negociaciones y la calidad de resultados.

Procurar abstenerse hacer un compromiso hasta no terminar el proceso, esto mejora la eficiencia de las negociaciones y la calidad de los resultados.

El compromiso se puede ir dando a medida que avance la negociación, estos deben tener planteamiento, estructura y que se diseñen con el propósito de llegar a acuerdos duraderos, de fácil comprensión y justos.

Pautas a seguir:

- ✓ Tener clara sus ideas por lo se va a comprometer.
- ✓ Elaborar con tiempo las posibles promesas que va a expresar.
- ✓ Retrase las promesas sustantivas para al final de la negociación.

2.2.4.6. La Comunicación.- Esta palabra se deriva del latín (communicare), significa compartir algo, poner en común. Esto quiere decir que la comunicación es algo inherente a la relación con los seres vivos mantiene cuando están en grupos.

Es tan necesario e importante alcanzar una buena comunicación con todos los seres vivos así todos podemos tener información de nuestro entorno y lo podremos compartir con los demás.

No debemos descuidarnos en mantener una buena comunicación ya que es el valor de escuchar y comprender a los otros, así al negociar se gana por que se ha creado y mantenido el diálogo.

Es necesario saber qué términos se van a utilizar en una negociación ya que según como nos expresemos podría perjudicarla. Siempre debemos procurar que las negociaciones se den “**cara a cara**”, porque así podremos compartir información muy importante. Una de las cosas que usted puede proyectar en la negociación cara a cara, es la confianza que pueda sentir la otra parte cuando lo conozca.

Pautas a seguir:

- ✓ Comuníquese a pesar que tengan desacuerdos.
- ✓ Consulte antes de decidir algo.
- ✓ Escuche y déjele saber que está escuchando.
- ✓ Hable con un propósito.
- ✓ Sepa lo que quiere comunicar de la manera más clara posible.
- ✓ Hable por usted no por ellos.

2.2.4.7. La Relación.- Debemos tener en cuenta que la relación que tengamos con la otra parte va a estar en constante riesgo en la negociación. Deben ser incondicionalmente constructivos en las relaciones, algunos negociadores suelen manejar sus diferencias en forma de agresión, de una manera hostil y difícil.

La idea central es siempre manejar una buena relación, para así evitar que surja cualquier inconveniente con las partes en la negociación.

Pautas a seguir:

- ✓ Debe ser confiable para aumentar el poder de la negociación.
- ✓ Demuéstreles que ambos pueden tener la razón.
- ✓ Pueden tomar la iniciativa y mostrarles el camino.
- ✓ Separar los problemas de relación de los problemas esenciales.
- ✓ Ser duro con los problemas.
- ✓ Ser suaves con las personas.

Debemos saber que la **negociación** es una oportunidad conjunta para resolver un problema.

El Método Harvard como se lo conoce, propone su uso e insiste que es necesario estudiar la situación, recapacitar sobre cada aspecto de casos, reconocer que no solo hay un punto de vista sino que nos podemos encontrar con varios puntos a la vez. Se debe explorar hasta donde pueden intervenir las emociones personales en la forma de pensar y en las conclusiones a que llega cada una de las partes.

Es necesario que el estudiante analice y reflexione sobre los problemas que se presentan en la vida diaria, con la finalidad de que se dé cuenta de la problemática y recapacite sobre la situación, antes de buscar alguna solución; así aprenderá a profundizar, podrá ser imparcial escuchando las opiniones de los demás y podrá aceptar que hay varias soluciones idóneas para la resolución de los conflictos.

Desde el momento que los estudiantes comienzan a expresar nuevas actitudes y formas de pensar, será mucho más fácil y rápido, poder aplicar las estrategias de negociación del Método Harvard, a docentes y estudiantes en distintas formas y situaciones, con el propósito de que ellos vuelvan a **cavilar el inconveniente**.

Los creadores del Método Harvard Roger Fischer, William Ury y Bruce Patton, aclaran que la negociación es la mejor manera para llegar a la solución de un problema, es llegar a tener una comunicación con las partes, con la finalidad de alcanzar intereses mutuos de manera más fácil y rápida, es decir obtener de los demás lo que queramos de una mejor manera para llegar a un acuerdo entre ambas partes.

Estos autores puntualizan que cada día de nuestras vidas negociamos dándose en cada momento, lugar o situación, llegando al punto de negociar habitualmente y en esa situación de desacuerdo se forma el conflicto.

Se dan los conflictos en nuestra vida diaria por una mala negociación y en ese momento es necesario usar el Método Harvard, porque al nosotros conocerlo y poniendo en práctica las estrategias que ellos plantean nos damos cuenta que las posiciones cambian ya que no solo gana el más fuerte o el que se expresa mejor, sino ambas

partes porque aquí las personas pueden participar en las decisiones que les pueda perjudicar, es por eso que cada vez hay más personas, que no se dejan manipular, intimidar o engañar en tomar alguna decisión que otros les impongan.

Si nos damos cuenta se utiliza mucho la negociación no solo en nuestra vida diaria sino también en el trabajo, negocios, política y es por esas situaciones que debemos tener claro cómo nos puede ayudar las estrategias que estos autores nos brindan.

“A pesar que cada día hay negociaciones, no es fácil hacerlo bien”

Normalmente se usan estrategias de negociación para que la gente se adapte a la situación pero no siempre la gente queda satisfecha, a la larga dejan a las personas descontentas, disgustadas, contrariadas y cansadas por qué no logran solucionar su problema. Esto sucede porque las personas solo conocen o han experimentado dos maneras de negociar.

Una de las negociaciones más conocidas y experimentadas es **“la blanda”**.- En esta forma los negociadores prefieren no llegar al punto de un conflicto personal, por ende aceptan cualquier solución así no queden satisfechos.

La segunda negociación más común es **“la dura”**.- Aquí los negociadores buscan y tratan de destacar, amedrentar a su oponente, ellos piensan que usando ese tipo de estrategia con su contrincante van a dejar que él decida los puntos para la negociación, pero no es así porque ambos negociadores terminan cansados de esa lucha de poderes y a la larga terminan entrando a un conflicto mucho más grande y duradero, dañando algún tipo de acuerdo.

Es por este tipo de negociaciones equivocadas que crearon un **proyecto de negociación basándolo en principios**, los creadores de este método proponen que cada vez que sea posible los negociadores busquen la manera de que ambas partes lleguen a satisfacer sus necesidades con un beneficio mutuo, y si en algún momento se presenta un desacuerdo entre las partes y se forma un conflicto los negociadores deben

buscar la mejor estrategia, estableciendo reglas, criterios justos, sin dejarse influenciar por las voluntades o intereses de una sola parte.

“Este método de negociación basado en principios es duro con las circunstancias y blandos con las personas”.

2.3. Marco Legal

En este aspecto nos vamos a referir a los capítulos y artículos de la Ley Orgánica de Educación Intercultural (LOEI) con la finalidad de analizar lo que el marco legal del Ecuador establece al respecto.

En el capítulo IV. Art. 330.- Faltas de los estudiantes “Los establecimiento educativo deben ejecutar actividades dirigidas a prevenir y/o corregir la comisión de faltas de los estudiantes, de conformidad con la normativa que para el efecto expida el Nivel Central de la Autoridad Educativa Nacional. Como parte de las actividades, al inicio del año electivo, los estudiantes y sus representantes legales deberían firmar una carta de compromiso en la que afirmen comprender las normas, y se comprometen que el estudiante no cometerá actos que las violenten”. Este apartado norma lo que la institución educativa debe hacer, igualmente establece lo que alumno y el padre de familia debe observar. Miremos algunas de las faltas clasificadas en leves, graves o muy graves:

- 1. Alterar la paz, la convivencia armónica e irrespetar los Códigos de Convivencia de los Centros Educativos es una falta que puede ser leve, grave o muy grave de acuerdo con la siguiente explicación: Comentemos algunos de los puntos considerados como faltas graves.**

Faltas graves:

- ✓ Participar activa o pasivamente en acciones de discriminación en contra de miembros de la comunidad educativa;

- ✓ Participar activa o pasivamente en acciones que vulneren el derecho a la intimidad personal de cualquiera de los miembros de la comunidad educativa.
- ✓ Generar situaciones de riesgo o conflictos dentro y fuera de la institución, de conformidad con lo señalado en el Código de Convivencia del establecimiento educativo.

Faltas muy graves:

- ✓ Faltar a clases por dos o más días consecutivos sin justificación.
- ✓ Portar armas.

2. Cometer actos de violencia de hecho o de palabra contra cualquier miembro de la comunidad educativa, autoridad, ciudadanos y colectivos sociales es una falta que puede ser grave o muy grave de acuerdo con la siguiente explicación:

Faltas graves:

- ✓ Participar activa o pasivamente en acciones que atentaran contra la integridad física o psicológica de los miembros de la comunidad educativa.
- ✓ Participar activa o pasivamente en acciones de acoso escolar, es decir cualquier maltrato psicológico, verbal o físico producido en contra de compañeros de manera reiterada; y
- ✓ No denunciar ante las autoridades educativas cualquier acto de violación de los derechos de sus compañeros u otros miembros de la comunidad educativa, así como cualquier acto de corrupción que estuviere en su conocimiento.

Faltas muy graves:

- ✓ Participar activa o pasivamente en acciones que atentaren contra la integridad sexual de los miembros de la comunidad educativa o encubrir a los responsables.

3. Deteriorar o destruir en forma voluntaria las instalaciones institucionales y los bienes públicos y privados es una falta que puede ser leve o muy grave.

Faltas muy graves:

- ✓ Ocasionar daños a la infraestructura física y al equipamiento del establecimiento educativo.
- ✓ Ocasionar daños a la propiedad pública o privada”.

El Art. 331 establece las acciones educativas disciplinarias que regulan la normativa institucional que debe respetarse, igual en el capítulo VIII de las juntas distritales de la resolución de conflictos se mencionan los niveles de resolución. Comentemos estos aspectos contemplados en la (LOEI).

El proceso disciplinario de las faltas muy graves debe ser sustanciado al interior del establecimiento educativo, y las acciones educativas disciplinarias deben ser aplicadas por la Junta Distrital de Resolución de Conflictos, la cual debe emitir la resolución en un plazo no mayor a quince (15) días desde la recepción del expediente. El incumplimiento de este plazo constituye causal de sumario administrativo para los miembros de la Junta Distrital de Resolución de Conflictos.

En el capítulo VIII de la (LOEI) en el Art. 338. Explica que las Juntas Distritales de Resolución de Conflictos, pueden imponer las sanciones de conformidad con lo prescrito en el presente reglamento.

El Art. 339. Habla de las Atribuciones de las Juntas Distritales de Resolución de Conflictos, y aclaran que tienen deberes y atribuciones.

- ✓ Aplicar las acciones educativas disciplinarias para los estudiantes, de conformidad con lo prescrito en el presente reglamento.
- ✓ Sancionar todo acto que atentara con la integridad física, psicológica o sexual, de los estudiantes, docentes y directivos, sin perjuicio de la obligación de denunciar a la autoridad judicial correspondiente.

En el Código de Convivencia en el literal 3.2.6. Se refiere hacia una Convivencia solidaria, fraterna y cooperativa para poder llegar a este punto debemos tener orientaciones indispensable para la convivencia humana alude a construir relaciones que auspicien la solidaridad y la cooperación entre ciudadanos y ciudadanas, que se reconozcan como parte de una comunidad social y política.

Este es un objetivo acorde con una sociedad que quiere recuperar el carácter público y social del individuo y no pretende únicamente promover el desarrollo de un ser solitario y egoísta, como la denominada sociedad del libre mercado.

La fraternidad implica una disposición cívica:

- ✓ El reconocimiento de las necesidades e intereses de las y los otros.
- ✓ La aceptación de la justicia de la ley.
- ✓ El respeto de las instituciones que permiten el ejercicio de la democracia como forma de sociedad.
- ✓ El gobierno apunta a que nadie sea sometido a la voluntad de otros.
- ✓ A que los y todos tengan igual disponibilidad para ser ciudadanía activa

En el capítulo VI de la (LOEI), el Art. 222 la Evaluación del comportamiento. “la evaluación de los estudiantes en las instituciones educativas cumple un objetivo formativo motivacional y está a cargo del docente de aula o del docente tutor”. Aclara “se debe realizar en forma literal y descriptiva, a partir de indicadores referidos a valores éticos y de convivencia social, tales como los siguientes: respeto y consideración asía los miembros de la comunidad educativa, valoración de la diversidad, cumplimiento con las normas de convivencia, cuidado del patrimonio institucional, respeto a la propiedad ajena, puntualidad, asistencia, limpieza, entre otros aspectos que deben constar en el Código de Convivencia del establecimiento educativo”.

2.4. Marco Conceptual

¿Qué es la conducta?

La conducta es la manera de comportarse de una persona, constituye una respuesta a una motivación que pone en juego componentes psicológicos, motores y fisiológicos.

Definición de la conducta social

La conducta social es el comportamiento producto de la interacción entre dos o más seres humanos. Se llama también conducta a la reacción global que tiene un individuo frente a diversas situaciones de su entorno.

¿Cuáles son los tipos de conductas más relevantes?

Hay tres tipos de conductas relevantes: la agresiva, la pasiva y la asertiva.

La conducta agresiva.- Es la forma de expresión de los sentimientos, creencias y opciones que pretenden hacer valer lo propio, pero atacando, no considerando, bajando la autoestima, la dignidad, la sensibilidad y el irrespeto asía los demás.

La conducta pasiva.- Aquí las personas se aprovechan fácil mente de los demás, estas personas presentan sentimientos de inseguridad y de inferioridad, esta se refuerza con el contacto de una persona agresiva.

La conducta asertiva.- Es la habilidad que tiene el ser humano para transmitir y recibir los mensajes de sentimientos, creencias y lograr una comunicación satisfactoria hasta donde el proceso de la relación humana lo permita.

¿Qué son Conductas Problemáticas?

Las conductas problemáticas son comportamientos negativos que expresan los seres humanos, se pueden dar por circunstancia o algún propósito en específico.

Definición de las conductas problemáticas

La conducta problemática se define con precisión, la conducta que deseamos modificar, así nos permitirá detectar con qué frecuencia e intensidad se produce la conducta problemática, también se la define en conducta negativa o positiva, así se especifica la conducta que se reducirá o eliminara. Tener en cuenta que las conductas no solo son las acciones, sino también los pensamientos y estos también puede ser definido o modificado.

¿Cómo se modifican las conductas problemáticas?

Las conductas problemáticas se las modifica: aumentándola, disminuyéndola o eliminándola gracias a los estímulos, consecuencias, refuerzos y castigos.

¿Cuáles son las causas de las conductas problemáticas?

Las causas de las conductas problemáticas son aspectos generales como: la genética, el ambiente, factores de aprendizaje, la influencia del modelado, interacción de padres a hijos, la atención social, autoestima y la autoafirmación.

¿Qué son las estrategias?

La palabra estrategia deriva del latín *strategia*, que procede de dos voces griegas: *stratos* (“*ejército*”) y *agein* (“*conductor*”, “*guía*”). Su significado primario es el arte de dirigir las operaciones militares. Estrategia en cualquier sentido, es una puesta en práctica de la inteligencia y el raciocinio (Estrategia: “*guía de los ejércitos*”). Una estrategia es un conjunto de acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado propósito.

¿Qué es negociar?

Negociar es un método por el que dos o más personas interesadas en un mismo asunto, acuerdan pautas y buscan un acuerdo que satisfaga los intereses de cada uno de ellos. El éxito de una buena negociación es la comunicación, las frases y el lenguaje que exista entre ambas partes. Es recomendable apartar el factor emocional de las negociaciones ya que este puede afectar el resultado.

Regularmente se pueden distraer y perder los puntos clave de la negociación, deben mantener la calma y separar a las personas de las dificultades para poder llegar a un acuerdo beneficioso para todos.

¿Qué son las estrategias de negociación?

Las estrategias de negociación son acciones que se llevan a cabo con el fin de cumplir los objetivos propuestos en una negociación, esto consiste en recabar y analizar la mayor cantidad de información posible de la contraparte, ya sea antes o después del proceso de negociación.

Es importante saber que toda información que nos haga comprender mejor a la otra parte, nos pondrá en una mejor posición para negociar.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Métodos de Investigación

Se realizó un estudio de observación y descripción a los estudiantes que cursaban el octavo grado de educación básica del “Colegio Nacional Técnico Dr. Juan Modesto Carbo Noboa”, con la finalidad de identificar las conductas problemáticas más frecuentes que expresan los estudiantes.

Se elaboró una tabla de las conductas problemáticas más repetitivas que expresan los estudiantes en el colegio (listado 3.6).

Todo este proceso de análisis, y de recolección de datos se realizó con el propósito de llegar a nuestro objetivo general determinar si la aplicación de estrategias de negociación basadas en el Método Harvard son las más idóneas para disminuir o eliminar las conductas problemáticas que se presentaban en los estudiantes.

Para poder alcanzar nuestro objetivo general se elaboraron objetivos específicos:

1. Valorar el aporte que nos puede brindar los siete elementos del Método Harvard basándonos en las estrategias de negociación.
2. Elaborar una guía de estrategias de negociación para los docentes basadas en el Método Harvard.
3. Evaluar la aplicación de las estrategias de negociación.

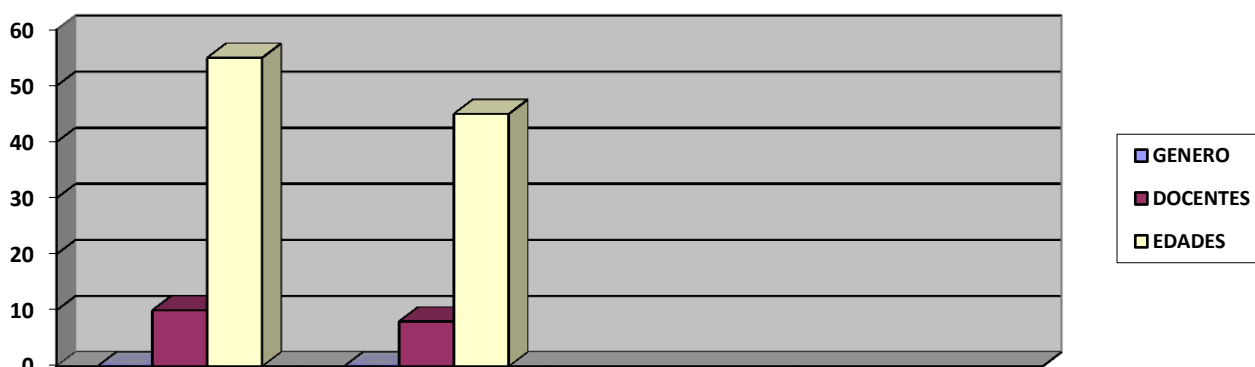
3.2. Población y Muestra

La población que participo fueron los docentes del “Colegio Nacional Técnico Dr. Juan Modesto Carbo Noboa” que dan cátedra a los estudiantes de los años básicos octavo, noveno y décimo.

La población total es de 25 docentes en todo el colegio, participaron 18 en el estudio representando el 72%, lo que nos indica un alto índice de participación de los docentes.

La muestra de género y edad de los docentes era de 8 mujeres y 10 hombres que presentan edades entre los 45 a 55 años. La edad mayoritaria de los docentes estaría entre los 40 y los 55 años.

GRÁFICO N° 1
PORCENTAJE DE EDAD DE LA POBLACIÓN



3.3. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

Las técnicas e instrumentos que se realizaron en la recolección de datos fueron:

- ✓ Percepción no activa.
- ✓ Encuesta a los docentes sobre las conductas problemáticas más repetitivas de los estudiantes.
- ✓ Entrevistas a los docentes con el más alto índice de conductas problemáticas en el salón de clases.

- ✓ Entrevista con autoridad de la Institución Educativa (Vice- Rectora).
- ✓ Observación y análisis de documentos de la Institución Educativa sobre: Proyectos Curriculares, Proyectos Educativos, Reglamento de Régimen Interno, Expedientes Disciplinarios, Planificaciones Anuales, Manejo del Código de Convivencia, Proyectos de Prevención.
- ✓ Entrevista con la directora del (D E C E) para recopilar información.

Gracias por la apertura brinda por las autoridades de la Institución Educativa se llevó a cabo las observaciones, análisis y aplicación de tabla de encuestas sin ningún inconveniente.

3.4. Recursos, fuentes, cronograma y presupuesto para la recolección de datos

4. Los recursos fueron:

- Recurso Humano: Encuestador, Tutor.
- Medios de Transporte: Propio, Medio público metro vía.,

5. Las Fuentes utilizadas fueron:

- Sitio Web
- Libros
- Revistas
- Periódico
- Informes de Comportamiento

6. El Cronograma de Actividades:

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES					
DIAGRAMA DE GANTT					
MESES					
ACTIVIDADES	<i>Sep/Oct/Nov/ Diciembre</i>	<i>Ene/Feb/Mar/ Abril/</i>	<i>May/Jun/Jul / Agosto</i>	<i>Sep/Oct/ Nov/ Dic/Enero</i>	<i>Febrero /Final</i>
	2013	2013 - 2014	2014	2014 2015	2015
Planificación	XX				
Recolección de Datos	XXXX				
Investigación de Campo	XXXX				
Entrevista con los Protagonistas	XXX				
Análisis de Datos		XXXX			
Elaboración y Diseño de Estrategias		XXX			
Tabulación de Datos			XXX		
Revisión del Proyecto de Investigación	XXX	XXX	XXX	XXXX	
Aprobación del Proyecto de Investigación				XXXX	
Elaboración Final del Proyecto de Investigación				XXXXX	
Presentación del Proyecto de Investigación con la Propuesta					X

7. Presupuesto:

PRESUPUESTO			
Recursos Humanos	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Entrevistador	1	0	0
Tutor	1	0	0
Gramatologo	1	0	0
Técnicos	2	5	10
Materiales			
Computadora	1	10	120
Cámara del celular	1	10	10
Llamada a celular	30	0,75	22,5
Impresora	2	47	47
Pendrai	1	11	11
Compra de libro	1	36	36
Internet	300	20	240
Suministro de Oficina			
Resma	2	3,5	3,5
Copias	100	0,02	2
Folletos	15	1,5	22,5
Anillado	2	1,5	3
Viáticos			
Trasporte	2	30	90
Comida	5	5	25
Total			642,5

3.5. Tratamiento a la información - procesamiento y análisis

La problemática que presenta el Colegio Nacional Técnico “Dr. Juan Modesto Carbo Noboa”, con los estudiantes de octavo año de Educación Básica Superior es preocupante. Las conductas que expresan los estudiantes inquietan a docentes, padres de familia y comunidad en general.

Los sondeos realizados en el colegio durante este periodo del año lectivo sobre las conductas de los estudiantes llaman la atención de todos y por ello se aplicó una encuesta a los docentes ya que estos son la clave para modificar este tipo de comportamientos negativos y brindan un análisis significativo de la situación.

La aplicación de esta encuesta tiene la finalidad de definir las conductas problemáticas más comunes y repetitivas de los estudiantes. La cual está compuesta por 46 ítems relacionados con las conductas motoras de los estudiantes en el colegio, con 4 opciones de respuestas para que evalúen el grado de repetitividad en las mismas.

Después de haber realizado el análisis de las encuestas a docentes los resultados son los siguientes: De 46 conductas motoras frecuentes observadas en los estudiantes y consideradas como problemáticas la frecuencia:

SIEMPRE	CON FRECUENCIA	RARA VEZ	NUNCA	TOTAL
150	385	226	66	827
18%	47%	27%	8%	

El resultado indica que la suma de todas las respuestas es de 827 en total y la más alta es de 385 veces con un porcentaje de 47% con frecuencia. Esto nos revela un alto grado de repetitividad de las conductas problemáticas en los estudiantes.

Ante esta situación debemos buscar una solución urgente para que el comportamiento de los estudiantes cambie y mejore en el entorno educativo y no repercuta en su desempeño escolar.

3.6. Presentación de Resultados

Las conductas problemáticas más repetitivas de los estudiantes del octavo año de educación básica son:

- ✓ Burlarse de los compañeros
- ✓ Falsear, mentir
- ✓ Abandono ante el fracaso de las tareas
- ✓ Conducirse de modo violento para sí mismo y los demás
- ✓ Falta de concentración en clases y otras actividades
- ✓ Falta habitual de puntualidad
- ✓ Falta de respeto asía los docentes y compañeros
- ✓ Agresivos
- ✓ Llamar la atención de cualquier manera
- ✓ Desobedientes
- ✓ Echar la culpa a los demás por sus actos
- ✓ Escupir a sus compañeros y en el salón
- ✓ Hacer el payaso en clases
- ✓ Hacer ruidos para no dejar trabajar al docente
- ✓ Interrumpir cuando se está hablando
- ✓ Malos modales
- ✓ Irritabilidad frente algún acontecimiento que no les agrade
- ✓ Molestar a los compañeros durante la clase
- ✓ Palabrotas e insultos
- ✓ Presentar dibujos y notas obscenas
- ✓ Quitar las cosas a los compañeros a la fuerza
- ✓ Romper cosas a propósito
- ✓ Ser violentos
- ✓ Suciedad personal y desorden
- ✓ Trabajos desordenados y descuidados
- ✓ Vagancia

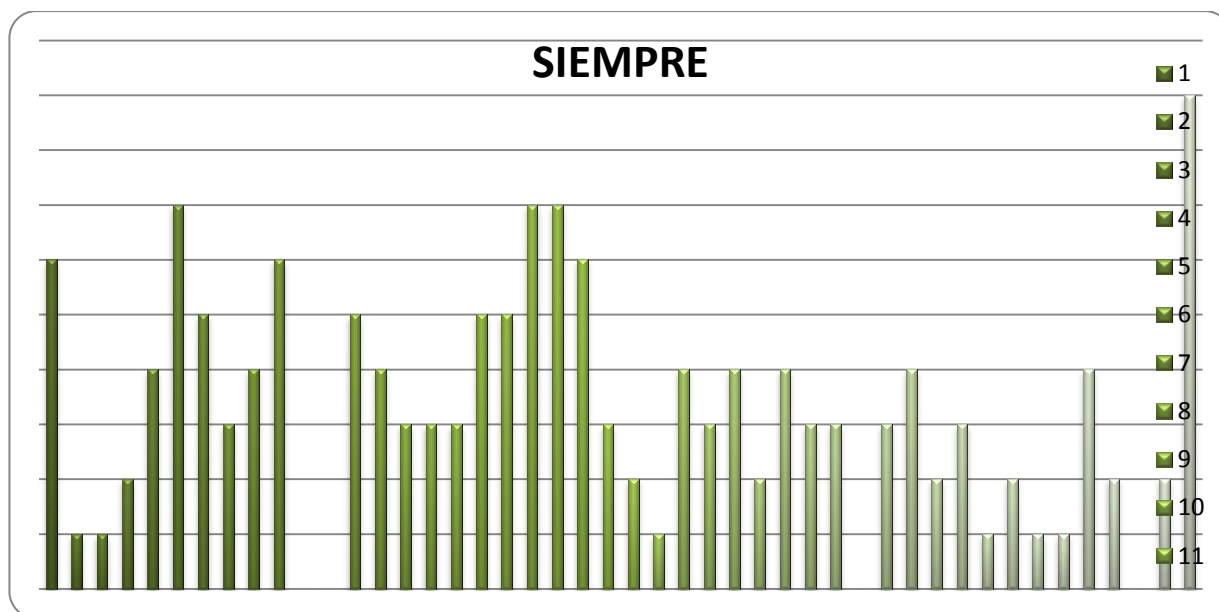
El mal comportamiento que cometen a diario los estudiantes se puede modificar con la aplicación de estrategias de negociación basándonos en el Método Harvard, el apoyo y la dedicación de los docentes.

RESULTADOS DE ENCUESTAS APLICADAS A DOCENTES

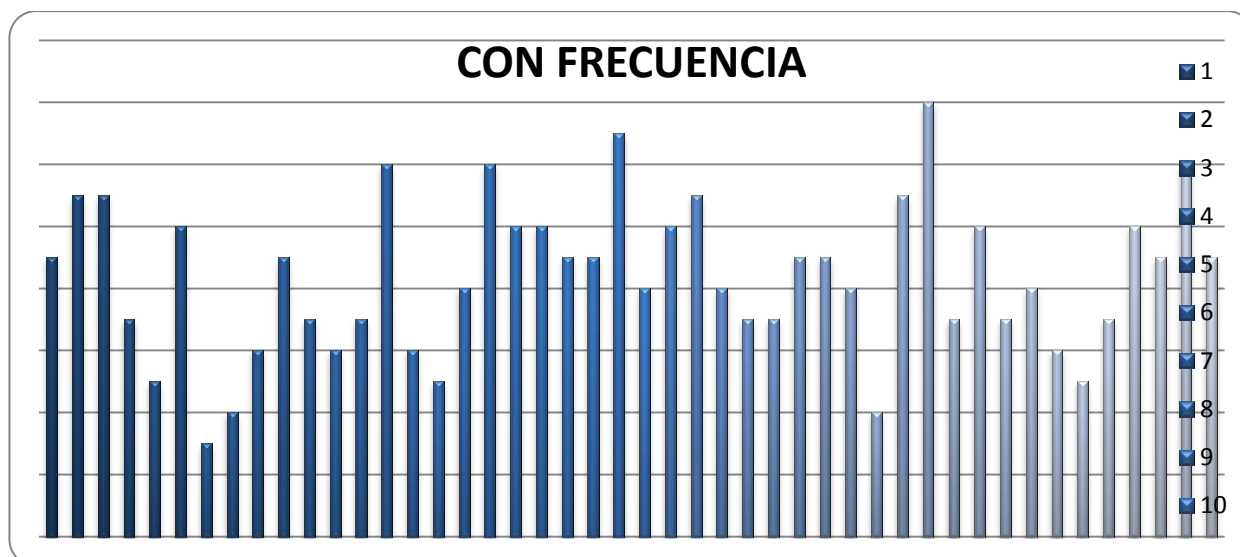
TABLA DE CONDUCTAS PROBLEMÁTICAS EN EL COLEGIO						
(Marque en el cuadrado de la derecha las conductas que presente el estudiante)						
CONDUCTAS MOTORAS						
	¿CON QUE FRECUENCIA?	SIEMPRE	CON FRECUENCIA	RARA VEZ	NUNCA	TOTAL
1	Abandonan las tareas ante el fracaso	6	9	3	1	19
2	Son agresivos	1	11	5	2	19
3	Amenazan a los demás	1	11	3	4	19
4	Están con ansiedad	2	7	4	4	17
5	Atraen la atención, presumen, se alaban o vociferar de lo que hacen	4	5	6	4	19
6	Se burlan de los compañeros	7	10	1	1	19
7	Son Charlatanes	5	3	6	2	16
8	Se escandalizan con facilidad	3	4	6	2	15
9	Conversan en clases	4	6	7	0	17
10	Conducirse de modo violento para sí mismo y para los demás	6	9	4	0	19
11	Son crueles con los demás	0	7	6	4	17
12	Se sienten deprimidos	0	6	7	3	16
13	Son desobedientes	5	7	6	1	19
14	Echan la culpa a los demás	4	12	3	0	19
15	Ensimismamiento	3	6	8	0	17
16	Sueñan en su futuro	3	5	5	4	17
17	Escupen a los demás	3	8	6	2	19
18	Excesiva lentitud en la tarea	5	12	2	0	19
19	Falsear, mentir	5	10	3	1	19
20	Falta de concentración	7	10	2	0	19
21	Falta habitual de puntualidad	7	9	2	1	19

22	Falta de respeto	6	9	3	1	19
23	Hacer el payaso en la clase	3	13	6	0	22
24	Hacer las cosas groseramente	2	8	4	2	16
25	Fuman, beben, consumen drogas	1	10	3	4	18
26	Hacer ruidos	4	11	2	2	19
27	Son impulsivos	3	8	4	1	16
28	No atienden en clases	4	7	4	1	16
29	Son Insociables	2	7	6	0	15
30	Insultan a los demás	4	9	3	0	16
31	Interrumpir cuando se está hablando	3	9	6	0	18
32	Están Irritables	3	8	8	0	19
33	Jugar siempre a solas	0	4	5	6	15
34	Malos modales	3	11	5	0	19
35	Molestar a los compañeros durante el trabajo	4	14	1	0	19
36	Son Obstinados	2	7	9	1	19
37	Dicen palabrotas, blasfemias	3	10	2	1	16
38	Presentar dibujos o notas obscenas	1	7	9	2	19
39	Quitar cosas a los compañeros por la fuerza	2	8	8	1	19
40	Roban	1	6	7	2	16
41	Rompen cosas a propósito	1	5	9	3	18
42	Son violentos	4	7	7	1	19
43	Suciedad personal y desordenado	2	10	6	0	18
44	Timidez	0	9	9	1	19
45	Trabajo desordenado y descuidado	2	12	4	1	19
46	Vagancia	9	9	1	0	19
TOTAL		150	385	226	66	827

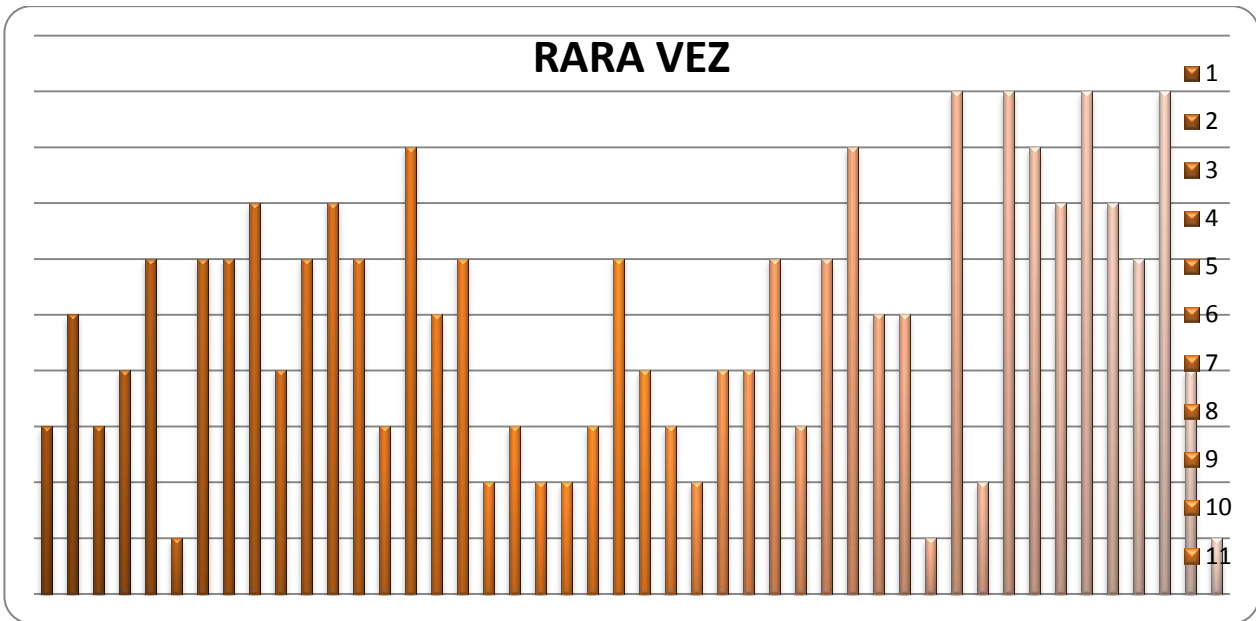
Tabulación de Resultados:



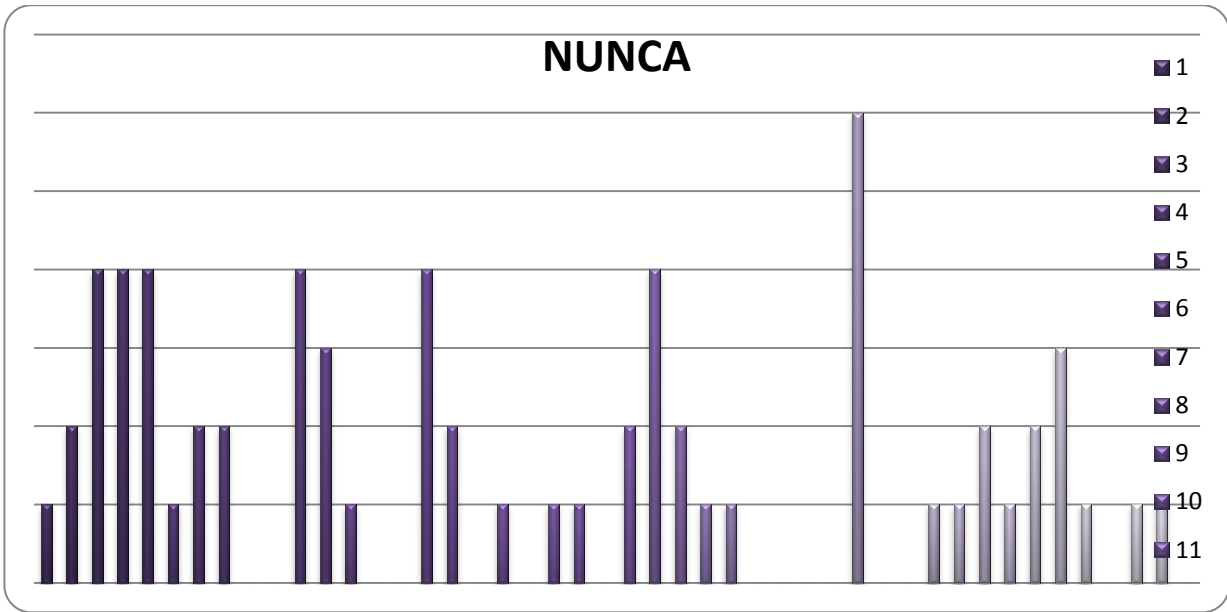
En los resultados arrojados, la característica **siempre** esta en un 18%. Esto quiere decir que los estudiantes no expresan estas conductas problemáticas en todo momento, pero tiene la tendencia a llegar hacer repetitiva.



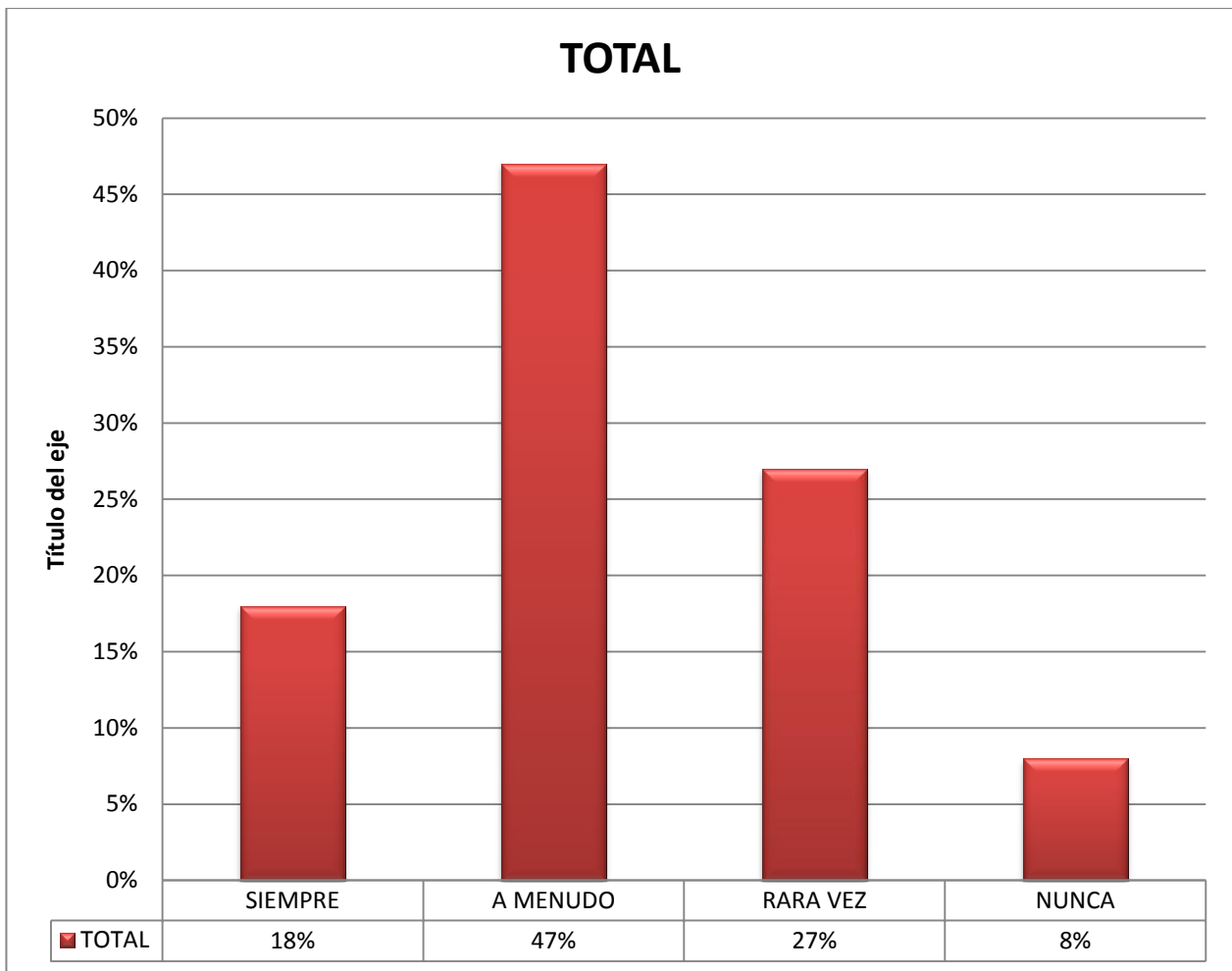
En los resultados arrojados, la característica **con frecuencia** esta en un 47%. Esto quiere decir que los estudiantes están expresando estas conductas problemáticas con mayor frecuencia.



En los resultados arrojados, la característica **rara vez** esta en un 27%. Esto quiere decir que los estudiantes estan expresan estas conductas problematicas.



En los resultados arrojados, la característica **nunca** esta en un 8%. Esto quiere decir que los estudiantes estan expresan estas conductas problematicas con mayor frecuencia y este minimo porcentaje es por los estudiantes que evitan comportarse mal.



El resultado final de las encuestas es un porcentaje muy alto en la característica **Con Frecuencia** el **47%**. Esto nos da a conocer la repetitividad de las conductas problemáticas.

CAPÍTULO IV

LA PROPUESTA

4.1. Título de la Propuesta

Elaborar una guía de estrategias de negociación para los docentes basadas en el Método Harvard para disminuir las conductas problemáticas de los estudiantes del octavo grado de educación básica”.

4.2. Justificación de la Propuesta

La negociación es una realidad de nuestra vida diaria, ya que en cada momento o lugar negociamos por todo, “que si te portas bien y haces tus obligaciones te dejo ir donde quieras o te compro lo que me pediste, negociamos en el trabajo, en el mercado, al momento de comprar un artículo, ahí está la negociación.

La negociación es un medio básico de conseguir de los demás lo que deseamos. Es una comunicación de ida y vuelta, diseñada para alcanzar un acuerdo, cuando usted y la otra parte comparten algunos intereses y tienen otros que son opuestos entre sí.

A pesar que cada día negociamos, no siempre lo hacemos bien y es ahí donde aparece el conflicto. Normalmente las estrategias que se utilizan en las negociaciones acostumbran a dejar a las personas insatisfechas, agotadas, desilusionadas y con frecuencia frustradas.

Por estas razones la elaboración de la guía de estrategias de negociación basada en principios podrá ser la herramienta para que padres de familia y docentes, puedan ponerlas en práctica en su vida diaria, ya que estas nos sugieren buscar siempre beneficios mutuos, y nos enseña que cuando los intereses entren en conflicto, deben insistir en que el resultado se base en criterios justos para que se llegue a una negociación satisfactoria para ambas partes.

4.3. Objetivo General de la Propuesta

Especificar a los docentes las Estrategias de Negociación basadas en el Método Harvard, para mejorar las conductas problemáticas que están presentando los estudiantes del octavo grado de educación básica del Colegio Nacional Técnico Dr. Juan Modesto Carbo Noboa periodo electivo 2013-2014.

4.4. Objetivos Específicos de la Propuesta

- ✓ Transmitirles confianza y seguridad a los docentes para que ellos puedan manejar las Estrategias de Negociación.
- ✓ Enseñarles a los docentes a entender a los estudiantes de un punto de vista humano no mecánico “Ponerse en los zapatos de ellos”.
- ✓ Que los docentes aprendan a identificar la sinceridad del estudiante a través de lo que cada uno puede aprender del otro.
- ✓ Verificar que el docente lleve el autoconocimiento a clases.

4.5. Hipótesis de la Propuesta

La guía de estrategias de negociación basadas en el Método Harvard dirigida a los docentes podrá disminuir o eliminar las conductas problemáticas de los estudiantes del octavo grado de educación básica”.

4.6. Listado de Contenidos y Flujo de la Propuesta

4.6.1. Pasos para una negociación favorable:

- ✓ Separar a las personas del problema, ya que la negociación es de dos.
- ✓ Debe tener una clara percepción de la situación.
- ✓ Reconozca y entienda las emociones de los estudiantes y las suyas.
- ✓ Escuche activamente y reconozca lo que se dice con la finalidad de una buena comunicación.
- ✓ Enfóquese en los intereses y no en las posiciones.
- ✓ Invente opciones de mutuo beneficio.
- ✓ Insista en usar criterios objetivos.
- ✓ El Batna: (Alternativas).

4.7. Desarrollo de la Propuesta

Los docentes deben tener claro los 7 elementos de la Negociación del Método Harvard que son: las alternativa, los interés, las opciones, los criterios legítimos, el compromiso, la comunicación, la relación para así poder aplicar la guía de estrategias que nos llevara a tener una buena negociación con los estudiantes del octavo grado de educación básica del Colegio Nacional Técnico Dr. Juan Modesto Carbo Noboa.

Pasos a seguir para una buena negociación:

GUÍA DE ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN PARA DOCENTES

PASO I

- **Separar a las personas del problema, ya que la negociación es de dos:**



1. Ser consciente que el estudiante tiene valores, emociones y puntos de vista distintos.
2. Desarrolle una relación de trabajo donde haya respeto, confianza y entendimiento de ambas partes.
3. Pregúntese constantemente si le está prestando suficiente atención al otro negociador como persona.
4. Verifique que el estudiante esté interesado en mantener una negociación.
5. Trate de ver lo razonable que pueden tener los comentarios “molestos” provenientes del estudiante.

6. No debe tener posiciones muy rígidas por que el estudiante lo puede interpretar como falta de interés en la negociación.
7. El docente debe ser duro con los problemas, pero suave con los estudiantes.
8. Sea cuidadoso de no sacar conclusiones sesgadas.
9. No vea la negociación como una lucha.
10. Construya una relación de trabajo basada en percepciones precisas, clara comunicación, apropiadas emociones y una visión de largo plazo.

PASO II

- **Debe tener una clara percepción de la situación:**



1. Trate de colocarse en los zapatos de los estudiantes.
2. De lo que usted vea va a depender de cómo se sienta.
3. No vea solo lo que quiera ver, no siempre lo que ve es real.

4. Trate de entender que hace que el otro piense diferente a usted.
5. No interprete de la peor forma lo que el otro dice o hace.
6. No haga que el estudiante asuma una posición defensiva o de contraataque.
7. Use el factor sorpresa en una forma positiva.
8. Deles siempre la posibilidad de participar en el proceso.
9. Cuando algún estudiante genere una idea positiva reconozca la autoría en forma clara y repetitiva.
10. No los presione para que abiertamente cambien sus posiciones.

PASO III

- **Reconozca y entienda las emociones de los estudiantes y las suyas:**



1. Es importante que usted se conozca así mismo en las negociaciones.
2. Reconozca los asuntos en los que ellos son particularmente sensibles.
3. Hable explícitamente de las emociones de ambas partes.
4. Permita que los estudiantes se desahoguen.
5. Una disculpa sincera puede ser una acción muy efectiva.
6. Permita que los estudiantes cuenten abiertamente lo que les está atormentando.
7. Brinde el ambiente para que el desahogo sea total.
8. Toda reacción debe de ser controlada.
9. Mantenga el autocontrol.
10. Recuerde que cuando alguien quiera quejarse y no se le permita hacerlo, el problema será de proporciones mayores.

PASO IV

- **Escuche activamente y reconozca lo que se dice con la finalidad de una buena comunicación:**



1. Recuerde que escuchar es difícil, sobre todo en el estrés de la negociación.
2. Ocasionalmente interrúmpalos para verificar que usted entendió lo que ellos quisieran decir.
3. Tenga en cuenta que el verse oído y entendido es algo motivan te.
4. Recuerde que la concesión de menor costo es escuchar al estudiante.
5. Escuche activamente para clasificar lo que usted está escuchando y lo que ellos están diciendo.
6. Hable para que el estudiante lo entienda de una manera clara y específica.
7. Elimine los elementos externos que puedan ser distractores de la comunicación.
8. Interpretelos teniendo en cuenta las percepciones, necesidades y restricciones de los estudiantes.
9. Describa el problema en términos de impacto sobre usted y no sobre lo que el estudiante hizo.
10. Demuéstreles que usted les entendió perfectamente, pues hasta que ellos no se vean entendidos no dejen de pensar en argumentos más convincentes.

PASO V

➤ Enfóquese en los intereses y no en las posiciones:



1. Tener claro que los intereses definen los problemas.
2. Tenga como meta la identificación de los intereses del estudiante.
3. Dese cuenta que cada lado o posición tiene múltiples intereses.
4. Haga una lista de los intereses de los estudiantes y de los suyos.
5. Haga explícito y vivos sus intereses.
6. Primero exprese el problema y luego la solución.
7. No asuma una actitud de reacción inmediata a todo lo que el estudiante diga.
8. Sea concreto pero flexible.
9. Recuerde que al final es negociación no un debate
10. Dele importancia a los intereses de los estudiantes.

PASO VI

➤ Invente opciones de mutuo beneficio:



1. No haga juicios prematuros que pueden matar las ideas.
2. No busque la única respuesta correcta.
3. Proponga sesión creativa con el negociador.
4. Tenga en cuenta que la presencia del estudiante negociador puede inhibir su creatividad.
5. Diseñe las condiciones de la sesión para eliminar los riesgos para ambas partes.
6. Tenga en cuenta que discutir opciones es diferente a tomar posiciones.
7. Use un lenguaje basado en preguntas abiertas y no en aseveraciones.

8. Diagnostique el problema indicando las causas.
9. Averigüe las preferencias de los estudiantes.
10. No use las amenazas.

PASO VII

➤ Insista en usar criterios objetivos:



1. No convierta la negociación en una lucha de voluntades.
2. No presione acuerdos que no serán cumplidos.
3. Use procedimientos justos.
4. Busque que los criterios sean independientes, legítimos y prácticos.
5. Pregúntele cuál es su teoría de lo que está pasando en la negociación.
6. Nunca ceda a las presiones.

7. Recuerde que usted debe lograr una solución basada en principios y no por la presión ejercida.
8. Este abierto a las razones expuestas y cerrado a las amenazas.
9. No negocie por posiciones.
10. Recuerde que lo que es justo para usted no necesariamente es justo para los estudiantes.

PASO VIII

➤ **El BATNA - MAAN : (Alternativas)**

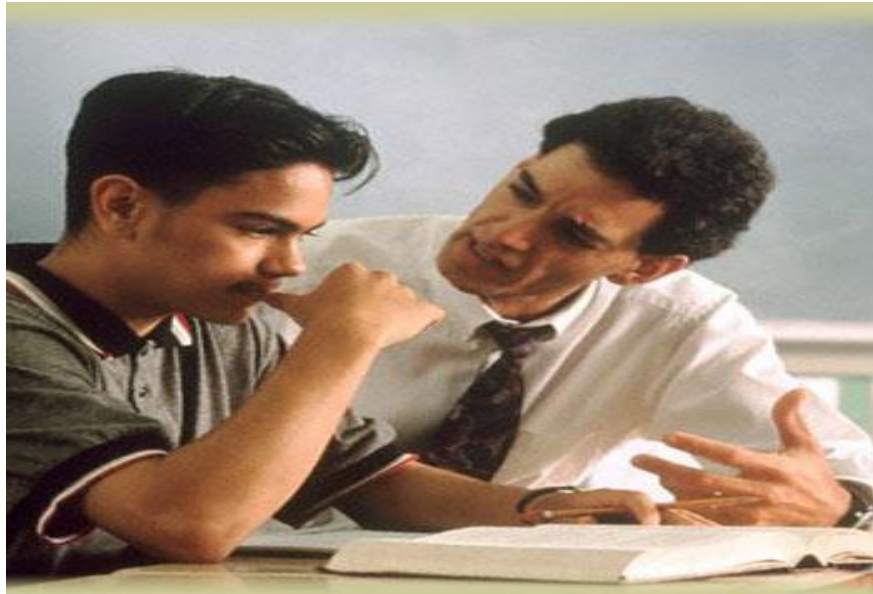


1. No use los límites solamente.
2. Conozca su propio BATNA.
3. Trate de identificar el BATNA de los estudiantes.
4. Averigüe que variables pueden aumentar se BATNA.

5. Busque aumentar su BATNA.

PASO IX

➤ El Jiu- Jitsu de (Negociación)



1. No ataque la posición de ellos.
2. Trate de ver que hay detrás de la posición de ellos.
3. No defienda las ideas tuyas.
4. Invite a que hagan la crítica de sus ideas.
5. No acepte que lo ataquen a usted.
6. Sugiera que mejor ataquen al problema.
7. Utilice el método de las preguntas.
8. Considere la posibilidad de usar el procedimiento de texto único.

4.8. Impacto/Producto/Beneficio obtenido

IMPACTO	PRODUCTO	BENEFICIO
Conductas Problemáticas	Estudiantes	Mejor Comportamiento
Rendimiento Académico	Estudiantes - Docentes	Alto Rendimiento Académico
Relaciones Interpersonales	Estudiantes/Docentes/Padres	Mejor Entorno

4.9. Validación de la Propuesta

Para poder validar la propuesta se va a utilizar personal capacitado, se solicitara la aprobación de profesionales preparados dentro del campo de la Psicología.

Conclusión

Por todo lo expuesto en este proyecto puedo finalizar que:

1. La familia es la base fundamental de la sociedad, es la primera escuela de nuestra vida.
2. El ejemplo positivo de padres y docentes es fundamental.
3. El docente debe llevar el autoconocimiento a clases.
4. La finalidad del docente es enseñarle al estudiante que todos están juntos por un mismo fin.
5. El docente debe trabajar en una educación basada en principios.
6. El estado tiene la obligación de fomentar y capacitar a docentes en las actividades que nos lleven al BUEN VIVIR.

Recomendación

1. Los padres de familia deben estar siempre atentos a las acciones, comportamientos, amistades y relaciones externas que tengas sus hijos.
2. Es fundamental alcanzar y mantener una buena comunicación entre padres de familia – docentes, padres e hijos, estudiantes – docentes, docentes – estudiantes.
3. Tanto Padres de familia como docentes, eviten cerrarse ante situaciones negativas que se les presenten, manéjenlo de manera más serena y práctica posible para que no pierdan el horizonte.
4. Es importante que todos modifiquen su entorno, para poder obtener cambios positivos en su vida diaria.
5. No olvidar que la base fundamental de las relaciones impersonales son los valores y principios que tenemos cada uno de los seres humanos.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

(<http://www.negociacion.net/negociacion-estrategica/el-modelo-de-harvard>, 2008)

(<http://www.sergerente.net/los-siete-elementos-de-negociacion-de-harvard/>)

(Registro Oficial Organo del Gobierno del Ecuador (LOEI), 2012)

(ROGER FISCHER, 1981)

(Rossi E. K.)

(www.uned-illesbalears.net/Tablas/pdrogas4.pdf)

(Revista Latinoamericana de Psicología,)

(psicoactiva.com/bio/bio_19.htm)

(Enciclopedia de la Psicopedagogía/Pedagogía y Psicología/)

([/teoriadaprendizaje.blogspot.com/p/skinner.html](http://teoriadaprendizaje.blogspot.com/p/skinner.html))

(dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3247077)

(app.kiddyshouse.com/maestra/articulos/tecnicas-para-disminuir-conductas-inadecuadas.php)

(www.ehowenespanol.com/manejar-problemas-conducta-salon-clases-info_312192/)

(familydoctor.org/familydoctor/es/kids/behavior-emotions/child-behavior-what-parents-can-do-to-change-their-childs-behavior.htm)

(www.valencia.edu/~garpe/C_/A_/C_A_0004.pdf)

(books.google.com.ec/books?id=94Od90KAzNYC&pg=PA190&lpg=PA190&dq=conducta+problema+por+Jessor+y+Jessor,+1977&source=bl&ots=IILuXJgyU1&sig=7PHTHaYeo5R0yEr0lUThLPZkHM0&hl=es&sa=X&ei=GMcpU4bTK4mokQfC5YGoBA&ved=0CDsQ6AEwAg#v=onepage&q=conducta%20problema)

(www.slideshare.net/pgimenez21/conductas-problema-en-nios-10101437)

(iescastillodluna.juntaextremadura.net/orienta/DOCONDUCTAREFOR.pdf)

(entrepasillosyaulas.blogspot.com/2009/03/pf21-los-problemas-de-conducta-en-la.html)

(www.famiped.es/volumen-6-no2-junio-2013/psicologia/el-diagnostico-en-los-problemas-de-conducta-infantil)

(www.psicodiagnosis.es/areageneral/problemasconductainfantil/)

- Miscelaneaseducativas.com*. (22 de 03 de 1999). Recuperado el 18 de Septiembre de 2013, de miscelaneaeducativa.com/Archivos/entorno_familia.pdf
- Adolescencia, C. d. (03 de 01 de 2012 (Art,2,8)). *Código de la Niñez y la Adolescencia*. Recuperado el 14 de 10 de 2013, de www.oei.es/quipu/ecuador/Cod_ninez.pdf
- Adolescencia, C. d. (10 de 07 de 2013 (Derechos de Supervivencia Título III, Cap. II, art 22.)). *Código de la Niñez y la Adolescencia Ecuador*. Recuperado el 15 de 09 de 2013 , de <http://www.ecuadorlegalonline.com/biblioteca/codigo-de-la-ninez-y-adolescencia/>
- Brodey, Ackerman y Jackson. (1998). Teoría de las Interacciones Familiares. *Investigación Psicológica*, p.33,41-74.
- Burrows.F, y. O. (2006). Familia y procesos de Aprendizaje. En U. P. Chile, *Prácticas sociales que tienen relación con el aprendizaje* (págs. p,23,39,52). Santiago.
- C.E.D.E. (01 de 01 de 2012). *Psicología Evolutiva y de la Educación*. Recuperado el 05 de 10 de 2013, de http://www.pir.es/temas_muestra_2011/10evolutiva.htm
- Ecuador, C. d. (03 de 01 de 2003 (Disposiciones Generales, Título I,art.101,102,103)). *Código de la niñez y la Adolescencia Ecuador*. Recuperado el 19 de 09 de 2013, de file:///C:/Users/Jose/Downloads/codigo_2009.pdf
- Ecuador, C. d. (20 de 10 de 2008). *Derechos de las personas y grupos de atención prioritaria*. Recuperado el 10 de 10 de 2013, de http://www.cicad.oas.org/fortalecimiento_institucional/legislations/PDF/EC/constitucion.pdf
- Ecuador, C. d. (10 de 07 de 2013 (Derecho a la Protección, Cap.IV,art,50)). *Código de la Niñez y la Adolescencia Ecuador*. Recuperado el 15 de 09 de 2013, de <http://www.ecuadorlegalonline.com/biblioteca/codigo-de-la-ninez-y-adolescencia/>
- Elche, U. M. (18 de 11 de 2009). *Las Relaciones Sociales en la Escuela*. Recuperado el 18 de 08 de 2013 (p,5-12), de <http://www.uv.es/lisis/belen/psicolog-educt.pdf>
- Figuroa. (2004). *Sistema de Evaluación Académica*. El Salvador: Editorial Universitaria.
- krauskopf. (2002). *Causas que afectan el rendimiento académico*.
(<http://www.centro-psicologia.com/es/problemasconducta-adolescentes.html>)
- (Burgos, 2008)
(<http://www.down21materialdidactico.org/libroBienestarMental/pdf/331-356%20Capitulo%2019-color.pdf>)
- (<http://comprarmejor.wordpress.com/2012/05/07/planear-las-negociaciones-metodo-harvard-de-negociacion-parte-ii-los-7-elementos/>, 2012)
- (Camino, 2013)
(<http://www.buenastareas.com/ensayos/Los-7-Elementos-Harvard/1073788.html>, 2010)

(file:///C:/Users/User/Desktop/videos%20musivcales/videos/Negociaci%C3%B3n%20Efectiva.htm)

(Igual, 2012)

(Cougil, 2010)

(Rogger)

(Fassa, 2011)

(Espinoza, 2013)

(<http://comprarmejor.wordpress.com/2012/05/02/planear-las-negociaciones-metodo-harvard-de-negociacion-parte-i-introduccion/>, 2012)

(<http://elementosdenegociacion.blogspot.com/>, 2010)

(Hkuder, 2013)

(L.)

(Martínez, 2011)

(Huber)

(Valdes)

(Rossi)

(www.consumer.es/web/es/bebe/ninos/mas-de-4-anos/2012/07/02/210700.php)

(www.psicoactiva.com/diccio/diccio_b.htm#letra_c)

([www.cepal.org/cgi-](http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/2/34732/P34732.xml&xsl=/dds/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl_) (unesdoc.unesco.org/images/0018/001891/189108s.pdf, 2010)

(unesdoc.unesco.org/images/0013/00131)

(14 OREALC/UNESCO Santiago (2008) Convivencia democrática, inclusión y cultura de paz: lecciones desde la práctica educativa innovadora en América Latina. Colección Innovemos; 3)

(15 CEPAL (2008) Panorama social de América Latina 2008. http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/2/34732/P34732.xml&xsl=/dds/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl_)

(16 Red de Información Tecnológica Latino Americana, RITLA (2008). Mapa de la violencia: Los jóvenes de América Latina. http://www.ritla.org.br/index.php?option=com_docman&task=doc_)

(17 PNUD (2010) Informe sobre Desarrollo Humano para América Central 2009-2010.)

(<http://constructivismo.webnode.es/rol-del-docente/>)

(18 UNESCO Brasilia, OREALC/UNESCO Santiago (2010) Políticas públicas de juventud en América Latina: avances concretados y desafíos a encarar en el marco del Año Internacional de la Juventud.)

(19 Declaración Universal de la UNESCO sobre la Diversidad Cultural (2001).
http://portal.unesco.org/es/ev.php-URL_ID=13179&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html)

(20 OREALC/UNESCO Santiago (2003). Modelo de acompañamiento: apoyo, monitoreo y evaluación del Proyecto Regional de Educación para América Latina y el Caribe (PRELAC), Declaración de La)
 (redalyc.org/pdf/659/65908105.pdf&chrome=true)
 (redalyc.org/articulo.oa?id=65908105)
 (sergerente.net/los-siete-elementos-de-negociacion-de-harvard/)

Madrigal y Nuño. (2003). *Estudio a adolescentes y su bajo rendimiento escolar*. Guadalajara-México D.F.

Piaget, J. (15 de 06 de 2008). *Constructivismo*. Recuperado el 10 de 11 de 2013, (p,77), de
<http://www.umng.edu.co/documents/63968/80131/RevNo1vol2.Art5.pdf>

Psicológica, R. (03 de Junio de 2013). *Aprendizaje experiencial*. Recuperado el 19 de 09 de 2013,(Piaget, Lev Vigotsky), de www.revistapsicologia.org/index.php/revista/article/download/69/66

Reusche. (1995). *Estructura y funcionamiento familiar y el bajo rendimiento escolar*. Perú.

Rodríguez, C., & Paz, E. (2003). Sinoaloe México D.F.

SAMPER Y SOLER. (1982). BAJO RENDIMIENTO ACADÉMICO. LÉRIDA- ESPAÑA.

Universidad Católica Andrés Bello. (1990). *Lev Vigotsky y sus aportes para el siglo XXI*. Caracas-Venezuela: Publicaciones UCAB.

Vygotsky, L. (1990). *Zona de desarrollo Próximo*.
 (http://www.gobiernodecanarias.org/educacion/3/WebC/lujose/tabla_de_conductas_problematicas.htm)

(http://www.unac.edu.pe/documentos/organizacion/vri/cdcitra/Informes_Finales_Investigacion/IF_ABRIL_2012/IF_GARCIA%20DIAZ_FIIS/CUADRO%20COMPARATIVO.pdf)

(http://www.academia.edu/1089099/LA_SOCIALIZACION_COMO_UN_PROCESO_INTERACTIVO)

(<http://www.buenastareas.com/ensayos/Conductismo-Interactivo/23949537.html>)

(<http://bandurarrhh.blogspot.com/2007/10/principal-aporte.html>)

(<http://psiqueviva.com/teoria-cognitivo-social-de-albert-bandura/>)

ANEXOS

TABLA DE CONDUCTAS PROBLEMÁTICAS EN EL COLEGIO						
(Marque en el cuadrado de la derecha las conductas que presente el estudiante)						
CONDUCTAS MOTORAS						
	¿CON QUE FRECUENCIA?	SIEMPRE	A MENUDO	RARA VEZ	NUNCA	TOTAL
1	Abandonan las tareas ante el fracaso					
2	Son agresivos					
3	Amenazan a los demás					
4	Están con ansiedad					
5	Atraen la atención, presumen, se alaban o vociferan de lo que hacen					
6	Se burlan de los compañeros					
7	Son Charlatanes					
8	Se escandalizan con facilidad					
9	Conversan en clases					
10	Conducirse de modo violento para si mismo y para los demás					
11	Son crueles con los demás					
12	Se sienten deprimidos					
13	Son desobedientes					
14	Echan la culpa a los demás					
15	Ensimismamiento					
16	Sueñan en su futuro					
17	Escupen a los demás					
18	Excesiva lentitud en la tarea					
19	Falsear, mentir					
20	Falta de concentración					
21	Falta habitual de puntualidad					
22	Falta de respeto					
23	Hacer el payaso en la clase					
24	Hacer las cosas groseramente					
25	Fuman, beben, consumen drogas					
26	Hacer ruidos					
27	Son impulsivos					
28	No atienden en clases					
29	Son Insociables					
30	Insultan a los demás					
31	Interrumpir cuando se está hablando					
32	Están Irritables					
33	Jugar siempre a solas					
34	Malos modales					
35	Molestar a los compañeros durante el trabajo					
36	Son Obstinados					
37	Dicen palabrotas, blasfemias					
38	Presentar dibujos o notas obscenas					
39	Quitar cosas a los compañeros por la fuerza					
40	Roban					
41	Rompen cosas a propósito					
42	Son violentos					
43	Suciedad personal y desordenado					
44	Timidez					
45	Trabajo desordenado y descuidado					
46	Vagancia					
	TOTAL					



