



**ESCUELA DE POSGRADO**  
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**Programa Juego de Roles para desarrollar habilidades  
de Gestión en la Negociación de Conflictos en los  
estudiantes, Virú - 2017**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:  
Doctora en educación**

**AUTORA:**

Mg. Zumarán Chiclayo Martha Cristina

**ASESORAS:**

Dra. Silva Balarezo, Mariana Geraldine  
Dra. Vitvitskaya, Olga Bogdanovna

**SECCIÓN:**

Educación en Idiomas

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

Atención Integral al Infante y al adolescente

**PERÚ -2018**

## PÁGINA DE JURADO



---

Dr. Yengle Ruíz, Carlos Alberto  
Presidente



---

Dra. Duran Llaro Kony Luby  
Secretaria



---

Dra. Silva Balarezo, Mariana Geraldine  
Vocal

## DEDICATORIA

*A Dios, por el milagro  
de la vida .*

*A mis padres, por mostrarme  
el camino de mi vocación.*

*A mi esposo, Wilson, por su  
gran amor. A mi amada hija,  
Kate.*

## **AGRADECIMIENTO**

Mi extenso agradecimiento a todas y cada una de las personas que con su talento y apoyo contribuyeron en el logro de este trabajo de investigación; de manera muy especial, a nuestra docente asesora Dra. Vitviskaya Olga Bogdanovna, quien, con su dedicación y asesoramiento continuo, nos orientó en el proceso de la planificación y ejecución del presente trabajo.

De la misma manera, agradecemos al Director; y, a toda la comunidad educativa de Virú, por el apoyo brindado durante todo el proceso de aplicación de la investigación.

La autora.

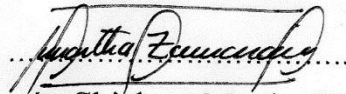
## DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, Mg. Zumarán Chiclayo Martha Cristina, estudiante del Programa de Doctorado en educación, de la Universidad César Vallejo, sede Trujillo declaro que el trabajo académico titulado "Programa Juego de Roles para desarrollar habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en los estudiantes de secundaria, Virú- 2017" para la obtención del grado académico de Doctora en Educación es de mi autoría.

Por tanto, declaro lo siguiente:

- He mencionado todas las fuentes empleadas en el presente trabajo de investigación, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes, de acuerdo con lo establecido por las normas de elaboración de trabajos académicos.
- No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquellas expresamente señaladas en este trabajo.
- Este trabajo de investigación no ha sido previamente presentando completa ni parcialmente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
- Soy consciente de que mi trabajo puede ser revisado electrónicamente en búsqueda de plagios.
- De encontrar uso de material intelectual ajeno sin el debido reconocimiento de su fuente o autor, me someto a las sanciones que determinan el procedimiento disciplinario.

Trujillo, Febrero del 2017.



Zumarán Chiclayo Martha Cristina

DNI. N°18140593

## **PRESENTACIÓN**

Señores miembros del jurado:

Entrego a su persona la Investigación de Título: “Programa Juego de Roles para desarrollar habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en los estudiantes de secundaria, Virú- 2017.”, pues tengo la intención de evidenciar en qué medida el Programa Juego de Roles influencia en el desarrollo de habilidades de Gestión en la negociación de Conflictos en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017, para cumplir con el Reglamento de Grados y Títulos para optar el grado de Doctora en Educación.

Espero este acorde con los requerimientos correspondientes para su aprobación, deseo que se muestre conforme a la demanda establecida por esta prestigiosa casa de estudios y consiga su aceptación.

La autora

## INDICE

<b>PÁGINA DE JURADO</b> .....	i
<b>DEDICATORIA</b> .....	ii
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	iii
<b>DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD</b> .....	iv
<b>PRESENTACIÓN</b> .....	v
<b>INDICE</b> .....	vi
<b>RESUMEN</b> .....	viii
<b>ABSTRACT</b> .....	ix
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	10
<b>1.1. Realidad Problemática</b> .....	10
<b>1.2. Trabajos previos</b> .....	12
<b>1.3. Teorías relacionadas al tema</b> .....	18
<b>1.4. Formulación del Problema</b> .....	30
<b>1.5. Justificación del estudio</b> .....	30
<b>1.6. Hipótesis</b> .....	31
<b>1.7. Objetivos</b> .....	32
<b>II. MARCO METODOLÓGICO</b> .....	34
2.1. Diseño de investigación:.....	34
2.2. Variables, Operacionalización.....	35
2.3. Población y muestra.....	37
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad. ....	38
2.5. Métodos de análisis de datos.....	42
2.6. Aspectos éticos.....	42
<b>III. RESULTADOS</b> .....	43
<b>IV. DISCUSIÓN</b> .....	54
<b>V. CONCLUSIONES</b> .....	56
<b>VI. RECOMENDACIONES</b> .....	60
<b>VII. PROPUESTA</b> .....	61
<b>VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b> .....	144
<b>ANEXOS</b> .....	147
<b>ANEXO 1: Tabla de especificaciones</b> .....	148
<b>Anexo 2: Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos</b> .....	151

<b>Anexo 3: Ficha Técnica del Instrumento</b> .....	153
<b>Anexo 4: Validez del instrumento</b> .....	155
<b>Anexo 5: Confiabilidad del instrumento: Coeficiente De Confiabilidad Kuder – Richardson (Kr20)</b> .....	199
<b>Anexo 6:Matriz de consistencia</b> .....	202
<b>Anexo 7: Constancia de aplicación del instrumento</b> .....	209
<b>Anexo 8: Constancia de aplicación del Programa Habilidades de gestión en la negociación de conflictos</b> .....	210
<b>Anexo 9: Matrices de puntuaciones</b> .....	210
<b>Anexo 10: Fotos de Aplicación del Programa</b> .....	218



## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo demostrar en qué medida el Programa Juego de Roles influye en el desarrollo de habilidades de Gestión en la negociación de Conflictos en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú, 2017.

La investigación es de tipo experimental, con diseño cuasi experimental con grupo control y grupo experimental de 48 estudiantes, seleccionados a través del muestreo por conveniencia. Se administró un test de habilidades de Gestión en negociación de Conflictos. Al grupo experimental se aplicó el Programa Juego de Roles desarrollado en 12 sesiones. Los resultados del pre test indican que la mayoría de estudiantes 94% del grupo control y 81% del grupo experimental se encuentran en el nivel proceso con respecto a las habilidades de Gestión en la negociación de Conflictos. En el post test los estudiantes se ubican 100% del grupo control en nivel en proceso y 100% del grupo experimental en nivel logrado. Para la contrastación de hipótesis se utilizó U Mann-Whitney, obteniendo el resultado de  $z_c -8,506 > z_t 1,96$ , con un nivel de significancia del 5%. Concluyendo que el Programa Juego de roles influye significativamente en las Habilidades de Gestión en Negociación de Conflictos en sus dimensiones Comunicación, Compromiso, Percepción, Control emocional y Empatía siendo esta última la de mayor porcentaje de crecimiento (67%) en el nivel logrado en estudiantes de educación secundaria.

Palabras Clave: Juego de Roles, habilidades de gestión en la negociación de conflictos, Comunicación, Compromiso, Percepción, Control emocional y Empatía.

## **ABSTRACT**

The objective of this research was to demonstrate the extent to which the Game Roles Program influences the development of management skills in the negotiation of conflicts in secondary school students of Educational Institution No. 80091 "San José" de Virú, 2017.

The research is of experimental type, with quasi-experimental design with control group and experimental group of 48 students, selected through convenience sampling. A Management skills test was administered in Conflict negotiation. The Game Roles Program developed in 12 sessions was applied to the experimental group. The results of the pretest indicate that the majority of students 94% of the control group and 81% of the experimental group are in the process level with respect to the skills of Management in the negotiation of Conflicts. In the post test the students are located 100% of the control group in level in process and 100% of the experimental group in level achieved. For the hypothesis testing U Mann-Whitney was used, obtaining the result of  $z_c -8,506 > z_t 1.96$ , with a level of significance of 5%. Concluding that the role play program significantly influences the Management Skills in Conflict Negotiation in its dimensions Communication, Commitment, Perception, Emotional Control and Empathy being the latter the highest percentage of growth (67%) in the level achieved in students of secondary education.

Keywords: Role play, management skills in conflict negotiation, Communication, Commitment, Perception, Emotional control and Empathy.

## I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad Problemática

Al finalizar el decenio se observa el interés y preocupación por el estudio de la conflictividad escolar en todo el mundo, pues esta desencadena conductas antisociales que deterioran las relaciones personales, así en España los administradores y muchas de las personas abocadas a este tipo de investigación se han acercado mucho al diagnóstico real de las escuelas en este tema. Así se observa en la crónica actualizada del defensor del pueblo de la UNICEF del año (2007), que reitera sobre el informe anterior del 2000, en el mencionado informe se visualiza datos importantes sobre las notables ocurrencias de los maltratos entre iguales en las diferentes escuelas secundarias obligatorias en el ámbito nacional en la modalidad de exceso de poderío. Para ser más específicas las estadísticas que proporciona el informe muestran una significativa baja en el modo de “insulto” (el 39% a 27%) y las “mofas” (el 37% a 27%). Pero muy a pesar de ello muchas otras inconductas de los estudiantes como la supresión social (no les permiten estar, ni participar en el grupo), la violencia corporal, las insensatas intimidaciones o coacciones, no tienden a bajar su porcentaje más bien sus valores son casi los mismos, no existe un cambio significativo, conservan sus cantidades como en el año 1999; es decir el trabajo realizado en estos años no ha dado buenos resultados, lo rescatable es que los datos no empeoran.

Entonces se concluye en el informe que las acciones implementadas por el sector educación en la secundaria y las estrategias utilizadas de cierta forma alcanzan resultados en algunas conductas, sin embargo, estas presentan dificultades en algunas modalidades lo que revela que no tienen un alcance global en el tema de conflicto y violencia escolar; es decir lo atenúan, pero no lo resuelven en su totalidad. (Defensor del pueblo, 2007).

Según las estadísticas del Sistema Especializado en Reporte de Casos sobre Violencia Escolar en el Perú se observa registrados 5304 casos en total en el año 2016. (MINEDU, 2017).

En nuestro país, Perú, las cifras oficiales reportadas por el Ministerio de Educación sobre la violencia entre escolares desde el 2013 (setiembre) hasta el 2016 (abril) son de 6,300 casos lo que nos muestra una situación de gravedad debido a que el resultado es muy alto. (Tamashiro, 2016).

Según los estudios realizados estos casos de maltrato se repiten en todas las instituciones escolares, por más que ponga en juego, el docente, sus experiencias y habilidades profesionales no faltan estudiantes que incurrir en una serie de conflictos, estos son ineludibles, forman parte de la naturaleza de las nuestras vivencias con nosotros mismos y con los demás, están dentro de un proceso dinámico que busca constantemente el equilibrio, se dan en el seno familiar, las estructuras sociales tanto educativas como amicales y siempre que interactuamos con los demás, ellos surgen en diferentes situaciones de desacuerdo creando muchas veces un desequilibrio y esos desacuerdos son los conflictos.

Entender el sentir de los demás no es precisamente concordar con sus pensamientos. Sin embargo cuando no utilizamos la habilidad de la empatía, se puede mostrar una posición de mucha frialdad o quizás se interprete como un enfrentamiento que no permitirá la negociación. (Goleman, 1998)

Cuando percibimos que los conflictos están conectados perennemente como parte de nuestra vida, debemos empezar a pensar en una táctica para arribar en su manejo.

La labor educativa diaria no queda fuera del contexto de los conflictos, motivo por el cual los educandos necesitan el desarrollo de habilidades de gestión para poder forjar el autocontrol de las emociones y así solucionar los conflictos siguiendo un proceso de negociación con la estrategia más adecuada. (Fachse,2006)

En la institución educativa N° 80091 “San José” de Virú, los estudiantes de secundaria muestran una serie de conductas que dejan mucho que decir en cuanto a su desempeño personal, específicamente en sus relaciones

interpersonales. Se ha observado que frecuentemente discuten, pelean, se empujan, se gritan, se quitan sus útiles escolares, los rompen, se insultan, se tratan mediante apodos, se hace críticas destructivas, se escapan de sus hogares, etc. Evidenciando una deficiente forma de afrontar los conflictos. Lo cierto es que este tipo de conductas no solo afectan el desarrollo personal de estos estudiantes, sino que además incide en la formación integral de los que protagonizan dichos comportamientos. Además de lo expuesto, se ha observado que algunos estudiantes se niegan a formar equipos de trabajo, debido a que no simpatizan con sus compañeros y prefieren, incluso, trabajar individualmente. Frente a esta situación los profesores tratan de corregir, mediante consejos, las malas actitudes de estos jóvenes, pero resulta que por estar en una edad que fluye la rebeldía y la negatividad, estos son reacios a cambiar dichos comportamientos y, en algunos casos, son reincidentes en dichas actitudes y renuentes a obedecer a sus maestros.

Esta penosa realidad se vive en el día a día de nuestra institución educativa tal como se registra en el cuaderno de incidencias y en los diagnósticos del proyecto curricular institucional y en el proyecto educativo institucional. Estas conductas que se palpan a diario en la convivencia escolar se deviene de las familias de los estudiantes debido a que en ellas no existe una comunicación eficaz, ni orientación pertinente, además se suma a ello la falta de cultivo de valores y afecto. Estas situaciones se explican en la teoría del psicoanálisis de Freud.

En el campo educativo existe una serie de estrategias de intervención tutorial que pueden ser utilizadas para facilitar el cambio de actitudes negativas e inconductas de los estudiantes, así, por ejemplo, se ha creído conveniente recurrir al Juego de Roles para mejorar, en lo posible la convivencia entre pares y reducir la presencia de conflictos, entre nuestros escolares de la I.E. N° 80091 "San José" de Virú.

## **1.2. Trabajos previos**

Entre los estudios y sus autores, que han realizado trabajos de investigación acerca del tema, se cita a los siguientes:

Hazas (2014) quien realizo su investigación titulada Estrategias de resolución de conflictos en preescolares. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid. Quien refiere que: Al relacionarse en la sociedad es valioso, pues ayuda al desarrollo individual de la persona y que cuando se dan situaciones adversas es necesario ejecutar una estrategia disminuya sus efectos.

Asimismo, menciona que cuando se repiten los conflictos entre las personas que se encuentran vinculadas socialmente pueden terminar con agresividad o violencia, sino se administra alguna estrategia de conciliación o diplomacia.

Silva (2015) investigó sobre La mediación como herramienta para resolver conflictos. Impacto sobre las habilidades sociales de los alumnos mediadores en un centro de educación secundaria. Tesis doctoral de la Universidad de Alcalá de Henares, cuyo propósito general de este trabajo fue, evaluar un programa de mediación entre iguales que se ha desarrollado en un Instituto de Educación Secundaria de la Comunidad de Madrid en el curso escolar 2012/13, utilizando un diseño mixto de investigación que combina los enfoques cualitativo y cuantitativo. Cuyas conclusiones fueron: Los alumnos mediadores disponen de mayores habilidades sociales y de resolución de conflictos que los alumnos que no lo son antes de iniciar el programa de mediación. Esto implica que estos alumnos son más susceptibles de ser elegidos como mediadores.

También concluye que la mayoría de las estrategias evaluadas tiene una frecuencia de uso más alta por parte del grupo experimental que por parte del grupo control. En algunas de estas estrategias las diferencias son significativas.

Consecuentemente menciona que tanto alumnos como profesores afirman en sus intervenciones que claramente hay un impacto del programa en habilidades como la empatía y la escucha tanto de unos como de otros.

De Souza. (s.f.) quien investigó sobre Competencias emocionales y resolución de conflictos interpersonales en el aula. Tesis doctoral de la Universidad Autónoma de Barcelona. Realizó un estudio descriptivo y correlacional, concluyendo que: Las correlaciones de las Competencias emocionales y los Estilos Educativos, muestran que no hay relación significativa. Los profesores en general, aunque

puntúan en los test, unas competencias emocionales dentro de la normalidad, estos a su vez ante los conflictos interpersonales del alumnado no las utiliza, lo que denota un déficit de las competencias emocionales en el día a día en la labor educativa.

Refiere que en el momento de los conflictos interpersonales del alumnado el profesorado tiende a tomar un rol mucho más moralista o indefinido, lo que conlleva a pensar que parte del profesorado no utiliza de manera sistemática las estrategias basadas en el asertividad.

Garretón (2013). Realizó su estudio de, Estado de la convivencia escolar, conflictividad y su forma de abordarla en establecimientos educacionales de alta vulnerabilidad social de la Provincia de Concepción, Chile. Tesis Doctoral. Universidad de Córdoba. Cuya finalidad fue la descripción del estado de la convivencia escolar, de la conflictividad y de formas de abordarla, en centros educativos de alto riesgo social, desde la perspectiva de estudiantes, familias y profesores.

Su estudio le admitió concluir en que los estudiantes, nos permiten observar que en ellos prevalece una visión positiva de su relación con sus pares y con sus profesores. Todo ello, tiene un efecto positivo no sólo en la propia persona, sino en la comunidad, ya que sentirse valorado por los otros y desarrollar interacciones positivas con los mismos, favorece el bienestar emocional de las personas, lo cual contribuye activamente al bienestar emocional de la comunidad en donde el sujeto vive incidiendo positivamente en la convivencia.

Además, menciona que las normas y su ejecución como característica de la percepción de la convivencia en positivo, son unos de los buenos elementos de la convivencia de estos centros, observándose en los resultados que los estudiantes perciben que las normas de convivencia son aplicadas sin mayores diferencias por sus docentes.

Encontró que las familias perciben tener una buena relación con el profesorado, lo cual es positivo, ya que como se ha establecido en numerosas investigaciones, una alianza efectiva entre familia y escuela, favorece y asegura un mejor

rendimiento académico de los niños y niñas, y un mejor desarrollo integral de su persona, su autoestima y su actitud hacia el aprendizaje.

Narváez (2013). Investigo sobre La resolución de conflictos en la Infancia: Un estudio sobre la reflexión pedagógica en torno a las estrategias utilizadas por el educador de párvulos y estudiantes en práctica profesional. Tesis doctoral. Universidad de Sevilla. Realizó una investigación cualitativa, bajo un paradigma hermenéutico – fenomenológico, con un diseño investigativo de estudio de caso múltiple, recurriendo a los instrumentos de entrevista biográfica, observaciones no participantes, estimulación del recuerdo y focus group.

Concluye su estudio que las estrategias relacionadas con el diálogo, es decir, aquellas que consideran la conversación como centro de la intervención, donde se recurre a la mediación individual con quienes conflictúan, se averigua respecto del conflicto a través de los testigos y se usan ciertas estrategias innovadoras como es el uso del humor, la invención de personajes y el juego de roles, entre otras.

Cree conveniente escucharlos y conocer las intenciones ante el conflicto con sus pares, permitiendo constatar la autonomía de los niños para resolver dichas situaciones, donde el valor del compañerismo es trabajado al iniciar la conversación, acciones apoyadas permanentemente en el reglamento de convivencia como solución y como reflexión, asimismo se les solicita pedir disculpas al afectado.

Considera que se requieren educadores que sean capaces de implementar estrategias de resolución de conflictos, que favorezcan un clima armónico en el aula y fortalezcan sus relaciones interpersonales en términos de autoestima, identidad y autonomía.

Chacaltana y Cucho (2013), en su trabajo de tesis la Aplicación de estrategia de solución de conflictos para mejorar las relaciones interpersonales de los estudiantes del 5º grado de educación secundaria de la I.E. “José Carlos Mariátegui” de San Clemente – Pisco, 2011 de la Universidad César Vallejo de la ciudad de Trujillo de la Escuela de Posgrado, en el que se utilizó el Diseño



Experimental en su forma Cuasi – Experimental a un total de 76 educandos que se consideraron como muestra no probabilística, así también para la investigación se utilizó como instrumento de recolección de datos el cuestionario de relaciones interpersonales, para el análisis de datos la prueba diferencias de medias y Anova, concluyeron: Que al término de la Aplicación de la estrategia que soluciona conflictos los educandos de San Clemente de Pisco, lograron, mejorar significativamente sus relaciones interpersonales en un equivalente a 33,5%.

Campos y Ramírez (2013), en su tesis titulada Taller Pedagógico de Inteligencia emocional para disminuir los niveles de agresividad en los estudiantes de primaria de la I. E. N° 80756 José María Arguedas, el Porvenir en el 2013 de la Universidad César Vallejo de Trujillo – Escuela de Postgrado, en el que se utilizó el Diseño Experimental en su forma Cuasi – Experimental a una muestra no probabilística por conveniencia conformada por 56 estudiantes, con grupo control y experimental utilizando un pre test y un post test; usando la prueba estadística “t” student para muestras relacionadas considerando un  $\alpha = 0.05$  como nivel de significancia se obtuvo el valor calculado de 3.42 lo que permite rechazar la hipótesis nula, concluyeron: Que, después de la aplicación del Taller Pedagógico de inteligencia emocional los niveles de agresividad disminuyeron considerablemente en los educandos de cuarto grado de la I.E. N° 80756.

Garrido y Mori (2013), en su tesis titulada La Pedagógica de la Ternura estrategia reductora de los niveles de la violencia escolar en los educandos de 5° de primaria de la I.E. Túpac Amaru – Florencia de Mora, 2012 – Universidad César Vallejo de Trujillo – Escuela de Postgrado, en el que se utilizó el Diseño Experimental en su forma Cuasi – Experimental a una muestra no probabilística por conveniencia conformada por 47 estudiantes, con grupo control y experimental; usando la encuesta como instrumento de recolección de datos, concluyeron: Que, al finalizar el Taller de estrategias inspiradas en la pedagogía de la ternura se redujo considerablemente los niveles de violencia escolar en los estudiantes de quinto grado I.E. Túpac Amaru II de Florencia de Mora - 2012.

Vela (2015), en su tesis titulada "La Solución de Conflictos en la mejora de las capacidades de Liderazgo de los alumnos de la institución educativa N° 18254 de Pipus distrito de San Francisco de Daguanas – Chachapoyas 2012" de la Universidad Nacional de Trujillo – Escuela de Postgrado, en el que se utilizó el método pre experimental con 30 estudiantes del nivel primaria para las dos pruebas, concluye: Al aplicar el programa, se mejoró las capacidades de Liderazgo de los alumnos de la institución educativa N° 18254 de Pipus – 2012, según el Alfa de Cronbach se llega al 90% de confiabilidad del estudio realizado; es decir que hay una tendencia a solucionar los diversos conflictos en los alumnos.

Noriega (2013), en su tesis titulada "Aplicación del Programa de Orientación Tutorial SJ para reducir los niveles de violencia en los estudiantes de la I.E. San José de la Esperanza – 2013 de la Universidad Nacional de Trujillo – Escuela de Postgrado, en el que se utilizó el Diseño Experimental en su forma Cuasi – Experimental a una muestra no probabilística conformada por 71 estudiantes, con los grupos de control y experimental, concluyó: La aplicación del Programa, muestra que los estudiantes de segundo año de San José bajaron sus niveles de violencia de 67.7% al 37.64%.

Rojas (2010), en su tesis titulada "Programa Habilidades Sociales para reducir los comportamientos de indisciplina en los alumnos del tercer año de secundaria de la IEP "Marianista siglo XXI de la Universidad Nacional de Trujillo – Escuela de Postgrado, en el que se utilizó el método pre experimental en un solo grupo con pre y pos prueba, concluye:

Que, con la aplicación del Programa se logró disminuir significativamente la indisciplina de los alumnos de secundaria de la IEP "Marianista siglo XXI".

Alfaro (2005) El juego de roles y el desarrollo de la Autoestima de las alumnas del primer grado de educación secundaria de la Institución educativa "Santa Rosa" de Trujillo. Esta autora dedujo las siguientes conclusiones: Las alumnas del 1º grado B (Grupo Experimental) elevaron sus niveles de autoestima en un 45%, mientras que las alumnas del 1º grado C (Grupo de Control) permanecieron, en su mayoría en los mismos niveles del pre test. El Inventario

de Autoestima, empleado en la presente investigación, constituyó un instrumento eficiente y eficaz para la obtención de los resultados de la investigación.

### **1.3. Teorías relacionadas al tema**

Desde el punto de vista sociológico, la Educación es un proceso multidisciplinario que propicia la formación del hombre en todos los aspectos tales como: Orgánico, intelectual, social, emocional, moral, cívico, estético, laboral, político y religioso. El quehacer en el campo educativo es muy amplio, pertenece a la humanidad no podemos desligarnos de este, pues permite el crecimiento del ser humano en todos sus ámbitos por lo mismo es indispensable para lograr que el individuo se inserte de una manera apropiada en la sociedad.

Según Dewey (1917), la educación es un motor fundamental del cambio social; la educación es un proceso de reconstrucción educativa de las experiencias.

La educación es una transmisión de una cultura de una generación a otra (creencias, principios, reglas, modelos de comportamientos) para preservar las costumbres y tradiciones, por ende, tener participar en la sociedad. Los niños y adolescentes que no se han desarrollado socialmente manifiestan conductas inadecuadas que retrasan su desarrollo personal y social. Asimismo, manifiestan falta de liderazgo, solidaridad, dominio de sí mismo, iniciativa, autonomía y conciencia social. (Durkheim, 1975)

Lo complejo y delicado que resulta la realización del proceso de aprendizaje exige la atención de los docentes y, sobre todo, su preocupación por poner en juego todos sus conocimientos teóricos, así como su experiencia en el campo educativo. Es, en este contexto que, los docentes en cualquier nivel o modalidad del sistema educativo, reconozcan y tengan en cuenta los principios que rigen la adopción y puesta en práctica de estrategias que posibiliten la obtención eficiente y eficaz de los objetivos educacionales, así como el desarrollo satisfactorio de las competencias y capacidades curriculares.

El juego es una actividad de recreación que se basa en reglas. Es una necesidad propia del ser humano y partiendo de su naturalidad debemos utilizarla para el aprendizaje.

Los Juegos de Roles es una especie de recreación lúdica y pedagógica que permite el uso espontáneo y permanente de las habilidades comunicativas entre el grupo que interactúa en el contexto. Cuando se dice que es real y espontáneo se está haciendo referencia al Enfoque Comunicativo Textual. (Cassany, 2003)

Se puede decir que es muy eficaz pues permite perfeccionar las cualidades comunicativas, de control adecuado de las emociones y de perspectiva. Con la ayuda adecuada del docente puede contribuir al desarrollo social y a la intercomunicación personal.

Asimismo, en el juego de roles se afirma la práctica de la personificación que representa circunstancias y conductas de la vida cotidiana que experimentan las personas (UCV, 2005)

Se define, asimismo, como un conjunto de pasos en el tiempo centrado en el actuar de una manera natural de los participantes. Ellos cumplen la función de asumir el rol de personas en situaciones de enfrentamiento y discuten su desarrollo con otros participantes observadores, en este caso los propios estudiantes del aula. (Lozano, 1995)

Se define el juego de rol como una recomendable estrategia educativa donde los estudiantes muestran libertad al asumir el papel a representar, utilizan sus ideas para su actuación convencional, con el propósito de que alcancen un nivel de desarrollo psicológico, que les da seguridad para su desempeño en el ámbito de la escuela, así pensar, reflexionar u opinar sobre la realidad de su comunidad; asumen compromisos correspondientes a sus obligaciones y derechos, utilizando sus capacidades de crear, innovar, razonar, discriminar, apreciar, argumentar, etc. (CIDPE; 2002)

### **Habilidades del juego de Roles**

Se utiliza adecuadamente un bagaje de términos de acuerdo con la situación a abordar, asociando ideas puntuales, espontáneas y coherentes; asimismo tener una capacidad de escucha activa, cerciorarse de entender los mensajes verbales, interpretar el arte literario, contribuyen al mejoramiento de la retórica, permiten mejorar el lenguaje gestual o expresión corporal, coadyuva al control emocional, influye en el reducir los niveles de agresividad y retraimiento y posibilita un mejor desenvolvimiento en el colectivo de la sociedad.

La limitación para emplear casi siempre el juego de roles, en la ejecución de las lecciones de aprendizaje es el poco tiempo permitido para estas acciones, generalmente las planificaciones tienen demasiado contenidos. (Lozano, 1995)

Además, en casi todas las instituciones de educación pública padecen por la falta de recursos de tipo material (disfraces, indumentaria, vestimenta, etc.) para acercarse a la escenificación a ejecutar. Esta maravillosa destreza se puede trabajar con los educandos de primaria y secundaria.

En el sentido de la pedagogía el Juego de Roles conlleva al reconocimiento de sí mismo y de quienes lo rodean, mejorando su autoestima. Sentirse estable, desenvuelto, con muchas ideas que fortalecen su juicio y actuar. Darse cuenta de las habilidades y debilidades. Reconoce su sexualidad, creencias, emociones, sensaciones. Actúa positivamente con su entorno, practica la comunicación con asertividad, los valores y la ética.

Según Lozano (1995) se distinguen las siguientes características:

Es una improvisación puesto que cada persona crea su personaje a representar según el tema y las capacidades que posee.

Es flexible, pues el actor tiene libertad para adaptar su personaje del tema dado.

Motiva a la intervención por su forma lúdica hay más participación de los educandos.

Demuestra las habilidades de comunicación verbal y gestual; esto quiere decir que se cumple con la competencia comunicacional.

Liberta las contenciones de las acciones y expresiones, el educando vence sus prejuicios y de los demás.

Permite compartir las diferentes experiencias que se tienen y se dan con sus coetáneos.

Es la puerta que muestra la intercomunicación.

Ayuda a la madurez psicológica, emplaza su personalidad para experimentar otra.

Crea un clima placentero

Posibilita en los educandos conocer su auto percepción y auto concepto; lo que ayuda a canalizar sus emociones y afectividad.

### **Origen de la resolución de conflictos**

Cuando deseamos hablar sobre la solución de los conflictos tenemos que ir hasta el inicio de los seres humanos, pero para que puedan surgir los conflictos debemos considerar un mínimo de tres individuos de una colectividad.

Según Heráclito y Aristóteles el conflicto es la causa y consecuencia del cambio, además es dual porque se da de adversario a adversario. Hoy por hoy podemos reconocer que los conflictos nacen con el individuo, pues se da a nivel interno (en el mismo ser) y externo (considerando como mínimo dos adversarios). Posteriormente a la II guerra en nuestro mundo se impulsa la teoría de considerar a tres individuos, la que promueve la mediación de un tercero para asumir el papel de conciliador que busque lograr un acuerdo ya pre determinado por los sujetos en discordancia. El conflicto es ingénito a nuestra existencia y forma parte de ella en todo momento. En toda la humanidad se dan y darán los conflictos, en cada uno de nosotros o al relacionarnos con nuestra especie. Los conflictos se dan en nuestra familia, la vecindad, en el centro de labores e incluso con los amigos. Estos son ocasionados por las mismas fuentes, pero en lugares y personas diferentes.

Desde el inicio de la humanidad en todas sus épocas se han presentado los conflictos muchas veces estos se resolvieron con violencia marcando una historia nefasta, pero a pesar de ello siempre han representado una oportunidad para aprender a afrontarlos de la mejor forma. (Vinyamata.2009, p.9).

Para dar solución a un conflicto se debe transformar su sistema y sus condiciones de desarrollo.

La conflictología a través de la psicopedagogía, filosofía o terapia presenta las formas más adecuadas de prevenir y favorecer la solución de conflictos. (Vinyamata.2009, p.15).

### **La teoría del caos y los conflictos**

Nace después de muchos años con la necesidad de detallar la causa de los conflictos. Según esta teoría los sistemas no deben ser estudiados solo como partes.

Según Poincaré y **Birkhoff**, relacionaron dentro del ejido de la filosofía a los conflictos con el sistema dinámico no lineal pues da luces para concebir mejor la funcionalidad del universo.

La **psicología Gestalt** propicio las técnicas de arbitraje y conciliación para tratar los conflictos.

Para la **filosofía holística** se debe apreciar a un sistema como un todo mas no como la unión de sus componentes.

**Freud**, aporta con su teoría psicoanalítica a la holística en la manera integral de observar y comprender los múltiples factores que intervienen en las contrariedades de los seres humanos.

Desde una perspectiva holística la dinámica de los conflictos debe verse de manera integral como un sistema resultado de las múltiples circunstancias y de su entorno complejo. (Vinyamata.2009, p.23).

La conflictología es una ciencia que estima el logro de la paz se da al buscar la solución a un conflicto o guerra. (Vinyamata.2009, p.24).

Todos los que realizaron un estudio sobre los conflictos de las sociedades han aportado con sus sugerencias para lograr con éxito su negociación.

Las teorías sobre los conflictos se dan de acuerdo a las épocas y sus circunstancias, además cada autor las presenta de acuerdo a sus experiencias y a las competencias que posee.

### **Enfoques para afrontar los conflictos**

Existen los siguientes enfoques para afrontarlos, según Tolaque (2012):

Jurídico normativo o moral: Cuando emplea las norma jurídica o moral para resolver el conflicto.

La pugna restrictiva o la negociación: Cuando se da el regateo o arbitrariedad entre el dominante y dominado logrando una mediación, pero no solucionándose del todo.

De resolución del conflicto: Cuando se establece un dialogo para conocer los intereses de ambas partes con resultados aceptables y sin violencia o coerción. No aplica a jerarquías.

### **Conflicto:**

El conflicto forma parte de nuestras experiencias en el hacer cotidiano del hogar, centro laboral y universidad existiendo en toda relación con la sociedad. (Valenzuela, 1996)

Los conflictos permiten nuestra maduración y evolución cuando aprendemos a convivir con ellos de manera positiva. (Vinyamata, 2009)



Casamayor (2004) sostiene que el conflicto se da por la confrontación de necesidades o tal vez por los intereses contrapuestos de personas o grupos, o por usurpación de cargos.

Los conflictos van con la socialización son ineludibles surgen de las discordancias de los seres humanos, el objetivo es solucionarlo sanamente. (Vicuña, 2008)

El conflicto se define por exigencias diferentes ante un solo tema, causando rivalidad, disputa y descontrol; pues una de las parte busca imponerse ante la otra.

El conflicto humano se da en un escenario donde los individuos presentan voluntades adversas, buscando anular y perjudicar a su opositor física o verbalmente.

La situación de conflicto existirá al precisarse el desacuerdo y si este no puede resolverse persistirá si las partes no ceden.

Un mismo suceso es muchas veces interpretado de una forma totalmente diferente entre las personas creando sentimientos y emociones sin basarse en la realidad, desencadenando una perspectiva equivocada que puede llegar a terminar en violencia.

Especialmente en las escuelas se generan los conflictos, debido a las interacciones de la comunidad educativa.

### **Tipos de conflictos**

Cuando deseamos hablar sobre el tipo de conflictos los estudiantes tienen diferentes percepciones sobre el tema. Según el informe del 2007 (El representante de los derechos del pueblo) los conflictos se dan de acuerdo a los siguientes motivos:

Agravio Corporal

- Intimidación con revolver
- Golpear
- Ocultar pertenencias
- Destrucción de objetos
- Hurtar objetos

#### Agravio Oral

- Ofensas
- Difamación
- Burlas

#### Mezcla de oral y corporal

- Insultos para intimidar
- Chantajes
- Asedio sexual

#### Rechazo social

- Ignora a la persona
- Excluir a la persona

### **Clases de Perspectiva académica del conflicto**

Tenemos:

#### **La perspectiva Racional Tradicionalista**

Se puede entender como una organización realmente confusa, de una comunicación no eficiente o de la falta de capacidad de los participantes del conflicto. El conflicto muchas veces puede acabar con el buen funcionamiento de Toda una organización. Por ello se busca una sociedad, entidad e institución escolar sin conflictos (esto es el idealismo Pedagógico)

#### **Perspectiva Interpretativa**

El conflicto es innato de todas las agrupaciones y organizaciones. Así podemos decir que los conflictos se deben a causa de las percepciones de cada persona y/o a de la comunicación no eficiente en sus relaciones interpersonales. Los conflictos se dan cuando no hay entendimiento entre los sujetos sobre sus propios comportamientos o los de los demás; en ese sentido si se les apoya en su gestionamiento estos pueden superarse cuando reflexionen sobre sus errores o pensamientos equivocados. Esta perspectiva no considera las situaciones sociales y creencias que trae cada sujeto.

### **La Perspectiva Socio afectiva/ crítica**

Se considera al conflicto como una motivación para la organización por da sentido de progreso y activa las relaciones interpersonales. Además, es un ente didáctico que permite solucionar la situación con paz y democracia si sabemos afrontarlo. Nos muestra las ventajas y desventajas del conflicto, cabe en nosotros darle un buen manejo para llegar a una óptima solución. Los conflictos nos hacen apreciar la diversidad que identifica a cada persona.

Tenemos que ver desde punto de vista positivo a los conflictos para lograr justicia (Montoro, 2012).

### **Violencia y agresividad**

La violencia se entiende como la injusticia o daño, desidia o negligencia, maltrato o aprovechamiento a un ser. La agresividad es esa actitud natural violenta, su intensidad depende del control de las emociones que tenga cada persona. Por todo lo mencionado podemos afirmar que violencia no es lo mismo que agresividad. (Convención Derechos del niño, 2011)

Es importante saber que la violencia es aprendida de nuestro entorno, entonces al ser conductual se puede evitar, responde a una intensión e interés de dominar a las otras personas. Utilizar la violencia es un acto maligno.

Cabe resaltar que algunos de los conflictos son resueltos con violencia, pero la inteligencia del ser humano lo puede encaminar para que terminen de manera armoniosa.

Cuando se usa la violencia en un conflicto esta puede bloquear los canales de la comunicación y afectar la confianza complicando su solución.

La violencia se da al usar intencionalmente la agresión para dañarse o lesionar a otros. Ella quebranta los derechos y dignidad de una persona. (Organización Mundial de la Salud, 2002)

### **Clasificación de la violencia:**

Según Johan Galtung (1998) Ella puede ser:

Directa: Se observa en el comportamiento.

Estructural: Cuando se niegan las necesidades.

Cultural: Da a través de las actitudes

### **Fuentes de los problemas del conflicto:**

Girard y Koch (1997) ellas son:

La descalificación del valor y creencia de la persona, La errónea percepción de los hechos, la insatisfacción de lo que necesitan o ambicionan, las malas relaciones personales, la desigualdad en una organización o sistema y la distribución desproporcionada de los recursos entre los personas de la sociedad.

### **Entre los estilos para afrontar el conflicto:**

El competidor que busca a su manera complacerse pasando por encima de cualquier con tal de lograr sus objetivos, siempre tiene que ganar.

El servicial hace todo lo que los demás le piden para mantenerlos contentos y sentir su aprobación.

El esquivo no se detiene para dar solución al problema, rehúye del conflicto, no logra sus metas, ni complace a nadie.

El comprometido logra ciertas metas y permite que la otra persona obtenga algo a cambio.

El que colabora alcanza sus metas en su totalidad pero a la vez apoya al otro para que logre su meta, lleva una excelente relación.

### **Entre las Técnicas de manejo de Conflictos se consideran:**

**El negociar** donde se enfoca en primera instancia el dialogo para conocer las necesidades que tenemos ambas partes, luego buscamos estrategias para dar solución a nuestra situación con el respectivo consentimiento.

Para negociar se debe tener la convicción de que ambas partes están en las condiciones de hacerlo y que es el momento oportuno.

Al encontrarse en este punto se pueden seguir los procedimientos siguientes: Dialogar sobre el tema reflexionar sobre la comprensión de las preguntas de cómo se solucionará el conflicto, sin descuidar manifestar las emociones, pensamientos y como se sienten. Asimismo, evaluar si se tiene la capacidad de resolver la situación o existen algunas situaciones que necesitan reforzar para superar la dificultad presentada.

Reconociendo que argumentos aportan ambas partes, aclararán así el problema, e identificarán los intereses de cada uno.

El punto en común que puede considerarse es que ambas partes buscan el consenso del tema o necesidades en común son difíciles de identificar rápidamente, es necesario conversarlos para conocerlos y negociar para concluir en acuerdos.

Para comprender al otro y expresar con claridad lo que se desea es preciso que la creatividad se haga presente en esta situación.

Las alternativas de soluciones como propuestas son importantes para resolver el conflicto. Por ello deben ser claras, precisas, expresar lo que se desea para que al negociar ambas partes estén dispuestos a tomar acuerdos y entiendan que es necesario el consenso, evaluando el nivel de gravedad del tema. Considerar las oportunidades o desventajas si se concluye en el acuerdo.

### **La mediación**

Es una técnica de solución de conflictos parecida a la negociación, pero en ella interviene una persona adicional quien ayudara a que se establezca el acuerdo.

La mediación a través de la comunicación asertiva ayuda a encontrar una solución al conflicto.

### **La asertividad como alternativa a los conflictos muestra el rol comunicativo:**

Un rol pasivo: cuando no se tiene los recursos comunicativos, se tiene miedo y no solicita sus derechos.

Un rol agresivo: cuando dice y hace lo que le place sin mostrar respeto por los demás.

Un rol asertivo: Cuando logra expresar su sentir con respeto a los demás.

Cuando se hace referencia a la palabra 'asertivo' nos hace pensar en una comunicación sincera que expresa sentimientos honestos y honorables. (Ministerio de Educación de Chile, 2006)

### **La convivencia**

Según Ortega (1997) la convivencia son esas habilidades para relacionarse armoniosamente con los demás, siendo tolerante, respetuoso, solidario y empático.

En las instituciones educativas existe la convivencia escolar, donde todos los agentes de la comunidad educativa comparten sus vivencias de manera pacífica y con mucho respeto.

Para una buena convivencia escolar las normas nacen del consenso de la comunidad y se plasman en los documentos que rigen a la institución.

Una comunidad educativa es un colectivo de actores que tienen como propósito común el logro de la calidad educativa. Además, en ella también se dan los conflictos, entonces debemos empezar el desarrollo habilidades para manejarlos adecuadamente.

## **Habilidades de gestión para la negociación de conflictos.**

Son las facultades para actuar con inteligencia emocional que implican el involucrarse en la negociación de conflictos. Estas habilidades son de comunicación, compromiso, control emocional, perspectiva y empatía.

La habilidad de comunicación, es la facultad oral y corporal para enviar y entender los mensajes.

La habilidad de compromiso cumple con el seguimiento del conflicto, hasta encontrar la solución.

La habilidad de perspectiva es la capacidad de imaginar una situación desde la mirada de un tercer participante.

La habilidad de control emocional es el dominio de los sentimientos y emociones para tener un desempeño eficaz.

La habilidad de empatía es la capacidad de entender el sentir de los otros para negociar en función de ellos. (Vicuña, 2008)

### **1.4. Formulación del Problema**

¿En qué medida la aplicación del Programa Juego de Roles influye en el desarrollo de las habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017?

### **1.5. Justificación del estudio**

Pasare a explicar las razones del trabajo de investigación:

**Conveniente** por sus actividades lúdicas, como en este caso, el juego de roles constituye una estrategia didáctica muy apropiada para lograr cambios en las actitudes de los actores o personajes que intervienen en cada juego. En este contexto, el juego de roles contribuirá a resolver algunos conflictos que suelen presentarse en la vida escolar entre los estudiantes

**Metodológicamente** el trabajo aportará con estrategias pertinentes que abordarán los conflictos y promoverán actitudes positivas para lograr la convivencia escolar pacífica. Asimismo, contribuye con el nuevo instrumento para desarrollar la habilidad de gestionar los negocios para solucionar los conflictos siendo confiable y válido para ser usada en otras instituciones educativas.

**Pertinente** porque utiliza la psicología conductual y de la cognición que modificara positivamente actitudes y comportamientos de los estudiantes.

**La implicancia social** de esta investigación también se manifiesta, ya que al disminuir en las actitudes negativas favorecerán la convivencia asertiva entre las personas, capaz de ofrecer mejores condiciones de vida.

**Relevante** como modelo a utilizar en otras instituciones educativas donde se practicará el respeto, el amor, la bondad y la comprensión entre las personas, para mejorar el manejo de conflictos.

Las actitudes para solucionar los conflictos son aquellas que mejoraran el proceso de cambio permanente de la personalidad de los estudiantes de manera positiva para la convivencia armoniosa.

## **1.6. Hipótesis**

### **1.6.1. Hipótesis Alternativa**

La aplicación del Programa Juego de Roles influye significativamente en el desarrollo de habilidades de Gestión en la negociación de Conflictos de Conflictos en los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú.

### **1.6.2. Hipótesis Nula**

El Programa juego de roles no influye en el desarrollo de habilidades de Gestión en la negociación de Conflictos en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú.



### **1.6.3. Hipótesis Específicas**

1. El nivel de habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos que muestran los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017, es Bajo, antes de la aplicación del Programa Juego de Roles.
2. El Diseño y aplicación del Programa Juego de Roles desarrolla habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos, en los estudiantes de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Viru.2017.
3. El nivel de habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos que muestran los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017, es Alto, después de la aplicación del programa Juego de Roles.

## **1.7. Objetivos**

### **1.7.1. Objetivo General**

Determinar la influencia del Programa Juego de Roles para el desarrollo de habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú, 2017.

### **1.7.2. Objetivos específicos.**

1. Identificar el nivel de las habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en la dimensión Comunicación que muestran los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017, antes y después de la aplicación del Programa Juego de Roles.

2. Identificar el nivel de las habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en la dimensión Compromiso que muestran los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017, antes y después de la aplicación del Programa Juego de Roles.
3. Identificar el nivel de las habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en la dimensión Perspectiva que muestran los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Viru.2017, antes y después de la aplicación del Programa Juego de Roles.
4. Identificar el nivel de las habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en la dimensión Control Emocional que muestran los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Viru.2017, antes y después de la aplicación del Programa Juego de Roles.
5. Identificar el nivel de las habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en la dimensión Empatía que muestran los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Viru.2017, antes y después de la aplicación del programa Juego de Roles.

## II. MARCO METODOLÓGICO

### 2.1. Diseño de investigación:

En este trabajo se aplicó el diseño experimental de tipo cuasi experimental, porque se va realizó en tres pasos:

1. Se realizó la primera medida de la variable dependiente a los discentes del nivel secundaria de la institución educativa N° 80091 “San José” de Virú a los grupos experimental y de control. (pre test).
2. Se ejecutó la aplicación de la variable independiente Juego de Roles a el grupo experimental.
3. A manera subsiguiente, se hizo la medida de la variable dependiente a los discentes del nivel secundaria de la institución educativa N° 80091 “San José” de Virú a los grupos experimental y de control. (pos test).

Su esquema:

GE.:	O <sub>1</sub>	X	O <sub>3</sub>
GC.:	O <sub>2</sub>	X	O <sub>4</sub>

Dónde:

G E = Grupo Experimental (48 estudiantes)

GC = Grupo de Control (48 estudiantes)

O<sub>1</sub> = Pre test aplicado al G.E. (Primera medición de las habilidades, antes de aplicar el programa)

O<sub>2</sub> = Pre test aplicado al G.C. (Primera medición de las habilidades, antes de aplicar el programa)

X = Aplicación de la variable experimental. Tratamiento

O<sub>3</sub> = Post test aplicado al G.E. (Segunda medición del nivel de las habilidades, después de aplicar el programa)

O<sub>4</sub> = Post test aplicado al G.C. (Segunda medición del nivel de las habilidades, después de aplicar el programa)

## 2.2. Variables, Operacionalización

2.2.1. Variable Independiente: Programa Juego de Roles.

2.2.2. Variable Dependiente: Habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos.

2.2.3. Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Juego de Roles.	Es una especie de recreación lúdica y pedagógica que permite el uso espontáneo y permanente de las habilidades comunicativas entre el grupo que interactúa en el contexto. Cuando se dice que es real y espontáneo se está haciendo referencia al Enfoque Comunicativo Textual. (Cassany, 2003)	Es una estrategia didáctica de carácter lúdico en la que, un grupo de estudiantes efectúa representaciones, de manera ficticia, de hechos de la vida real utilizando el lenguaje gestual y corporal para emular ciertos personajes y sus rasgos de personalidad característicos. (La Autora)	Usa estrategias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifica el motivo principal de la situación.</li> <li>• Planifica la estrategia para dar solución a la situación.</li> <li>• Aplica la estrategia.</li> <li>• Sistematiza la estrategia.</li> </ul>	Intervalo
			Usa el Lenguaje oral y Corporal para la simulación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imita con espontaneidad al personaje.</li> <li>• Usa gesto y ademanes coherentes con el propósito del rol.</li> <li>• Usa un lenguaje apropiado.</li> <li>• Representa la escena según la situación presentada.</li> </ul>	

Habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos.	Son las facultades para actuar con inteligencia emocional que implican el involucrarse en la negociación de conflictos, Estas habilidades son comunicación, compromiso, control emocional, perspectiva y empatía.	Escala: NO = 0 (IH = Inadecuada Habilidad)  SI = 1 (HA = Habilidad Adecuada)	Comunicación	Participa en la decodificación y encodificación de los mensajes.	Intervalo
			Compromiso	Asume con firmeza su rol de negociador.	
			Perspectiva	Representa mentalmente una situación en su totalidad	
			Control Emocional	Domina sus emociones en situaciones conflictivas.	
			Empatía	Comprende adecuadamente los sentimientos del otro.	

## 2.3. Población y muestra

### 2.3.1 Población.

La población de estudio está conformada por todos los 127 estudiantes de educación secundaria de la I.E., N° 80091 “San José “de Virú, matriculados en el año 2017. Su distribución es la siguiente:

**Tabla 2.1**

*Distribución de estudiantes del nivel secundaria de la I. E. N° 80091 “San José”, de Virú.*

Grado y sección	Número de alumnos	Porcentaje %
1° A	28	22
1° B	28	22
2° A	23	18
2° B	25	20
3°	23	18
<b>Total</b>	<b>127</b>	<b>100%</b>

Fuente: Nóminas de matrícula de la I.E., N° 80091 “San José” de Virú, 2017.

### **Criterios de inclusión**

- Estudiantes de educación secundaria matriculados en el año 2017.

### **Criterios de exclusión**

- Estudiantes de educación secundaria que no asistieron regularmente o que no dieron su consentimiento.

### 2.3.2 Muestra.

Está conformada por 96 estudiantes de 1° y 2° grado de educación secundaria de la I.E., N° 80091 “San José “de Virú, que forman parte de la población descrita anteriormente, el cual fue seleccionada por conveniencia, es decir no es probabilística. Según el cuadro siguiente:

**Tabla 2.2**

*Distribución de la muestra de estudiantes del nivel secundaria de la I. E. N° 80091 “San José”, de Virú.*

<b>Grado y sección</b>	<b>Grupo de investigación</b>	<b>Número de alumnos</b>	<b>Porcentaje %</b>
1°A y 2° A	Grupo Experimental	48	50
1°B Y 2° B	Grupo de Control	48	50
Total	96		100%

Fuente: Tabla N°1

## **2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.**

### **2.4.1 Técnicas:**

Entre las técnicas que se emplearon en esta investigación se tienen:

- **Observación.** Se basa en la sistematización de actividades comunes de la vida diaria, es decir observar, escuchar e interpretar.
- **La encuesta.** Se realiza a los sujetos de forma oral o escrita para obtener información acerca de si mismos.

### **2.4.2 Instrumentos:**

Los instrumentos que se emplearán en este trabajo son las que corresponden a cada una de las técnicas enunciadas anteriormente, esto es:

- Lista de Cotejo, integrada por los enunciados correspondientes a los indicadores propuestos en el cuadro de Operacionalización de variables. Así mismo, se utilizará un test psicométrico para evaluar las habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en los estudiantes de secundaria de la institución educativa N° 80091 “San José” de Virú seleccionados para el estudio. El instrumento

de recolección de datos fue elaborado por la investigadora basándose en el modelo de test de habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos de Vicuña (2008), teniendo en cuenta sus cinco dimensiones: comunicación, compromiso, perspectiva, control emocional, y empatía.

- Test de Habilidades de Gestión en la Negociación (describir) Cuadros, tablas y gráficos estadísticos con sus descripciones y comentarios correspondientes.

TECNICA	INSTRUMENTO	UTILIDAD
ENCUESTA	Test de Habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en los estudiantes de educación secundaria de la institución educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017. (pretest y posttest)	Medición del nivel de habilidades de Gestión para negociación de conflictos en los estudiantes de educación secundaria de la institución educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017.

#### 2.4.3 Validez y confiabilidad.

Estos procesos se llevaron a cabo mediante la consulta expertos en la materia y con el apoyo de un especialista en Estadística Educativa.

Validación del instrumento: El criterio de validez del instrumento fue a través del juicio de expertos docentes con grado de Doctor.

Para evaluar cada ítem del instrumento de habilidades de gestión en la negociación de conflictos; el cual consto de 20 ítems, evaluado por los cinco expertos, se aplicó el coeficiente “V de Aiken” de acuerdo a los tres criterios de evaluación.

- ❖ Respecto al criterio de la claridad, obteniéndose 20 ítems de validez fuerte de 0.985 en forma general (100%, 20 ítems).



❖ Referente al criterio de la coherencia, obteniéndose 20 ítems de validez fuerte de 0.955 en forma general y de validez fuerte entre 0,91-1.00; 80% 16 ítems, y de validez aceptable entre 0.81 - 0.90, el 20% 4 ítems.

❖ Respecto al criterio de la relevancia, obteniéndose 20 ítems de validez fuerte de 0.963 en forma general y de validez fuerte entre 0,91-1.00; 85% 17 ítems, y de validez aceptable entre 0.81 - 0.90, el 15% 3 ítems.

Entonces respecto a los criterios tenemos:

Validez del instrumento ó índice general Claridad: 0.985

Validez del instrumento o índice general Coherencia: 0.955

Validez del instrumento o índice general Relevancia: 0.963

En forma general la validez del instrumento general obteniéndose una validez fuerte de 0.97. (Ver Anexo)

Coeficiente de “V” de AIKEN (Criterio para interpretar validez):

0,00 a 0,80	Validez Débil
0,81 a 0,90	Validez Aceptable
0,91 a 1,00	Validez Fuerte

Confiabilidad del instrumento:

Los resultados obtenidos después de establecer la validez del instrumento y aplicar la prueba piloto y para calcular la confiabilidad del instrumento se aplicó la técnica de Kuder-Richardson, permitiendo calcular la confiabilidad del instrumento, cuyas respuestas de cada ítem son dicotómicas o binarias, codificadas entre 0 y 1. Donde el coeficiente de 0 significa una confiabilidad nula y 1 representa un máximo de confiabilidad óptima (confiabilidad total).

Cuando los resultados más se acerquen al coeficiente cero (0), hay mayor error en la medición y mientras más se acerque a 1 la medición será mejor. El resultado obtenido según  $KR_{20} = 0.942$  lo que indica que la confiabilidad es Muy alta (Tomado de Ruiz, 2000. p.70). (Ver anexo 04)

Teniendo como conclusión que el instrumento o conjunto de ítems generan los mismos resultados cada vez que sea aplicado al mismo individuo y en idénticas circunstancias, o cuando se apliquen a diferentes personas.

Coeficiente de confiabilidad (Kuder Richardson)

<b>Interpretación del coeficiente de confiabilidad</b>	
<b>Rangos</b>	<b>Magnitud</b>
<b>0.81 – 1.00</b>	Muy alta
<b>0.61 – 0.80</b>	Alta
<b>0.41 – 0.60</b>	Moderada
<b>0.21 – 0.40</b>	Baja
<b>0.01 – 0.20</b>	Muy baja

**Fuente: Ruiz, 2000. p.70**

Categorización.

<b>ESCALA</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	
<b>0</b>	IH	Inadecuada Habilidad
<b>1</b>	HA	Habilidad Adecuada

<b>NIVELES</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>DIMENSIONES</b>				
		Comunicación	Compromiso	Perspectiva	Control emocional	Empatía
Inicio	0 - 6	0 - 1	0 - 1	0 - 1	0 - 1	0 - 1
Proceso	7 -13	2 - 3	2 - 3	2 - 3	2 - 3	2 - 3
Logrado	14 - 20	4 - 4	4 - 4	4 - 4	4 - 4	4 - 4

En forma general la confiabilidad del instrumento general obteniéndose 0.942 coeficiente de confiabilidad muy alta. (Ver Anexo)

## **2.5. Métodos de análisis de datos**

Los métodos que se utilizarán en este trabajo de investigación consistirán en el análisis estadístico de los datos procesados mediante las ayudas de tipo multimedia (Excel y SPSS. versión 22). Así mismo se graficarán los resultados, de acuerdo a su fácil comprensión. Para ello se utilizarán las siguientes fórmulas:

- Para la prueba de normalidad se aplicó el Procedimiento Kolmogorov-Smirnov y el procedimiento de Wilcoxon para validez de la hipótesis.
- Aplicación de la Prueba U de Mann-Whitney, comparación de los resultados obtenidos del grupo experimental y grupo control PRE TEST, para la Negociación de conflictos

## **2.6. Aspectos éticos**

En este estudio no se afectarán las privacidades de los estudiantes además se logró su participación voluntaria como muestra de estudio, y la autorización correspondiente de los padres de familia por ser menores de edad. Así mismo se tomó en cuenta la honestidad y la eficiencia en la aplicación, en el recojo y proceso de la información, de las estrategias cooperativas para lograr mejorar la construcción de la negociación de conflictos.

### III. RESULTADOS

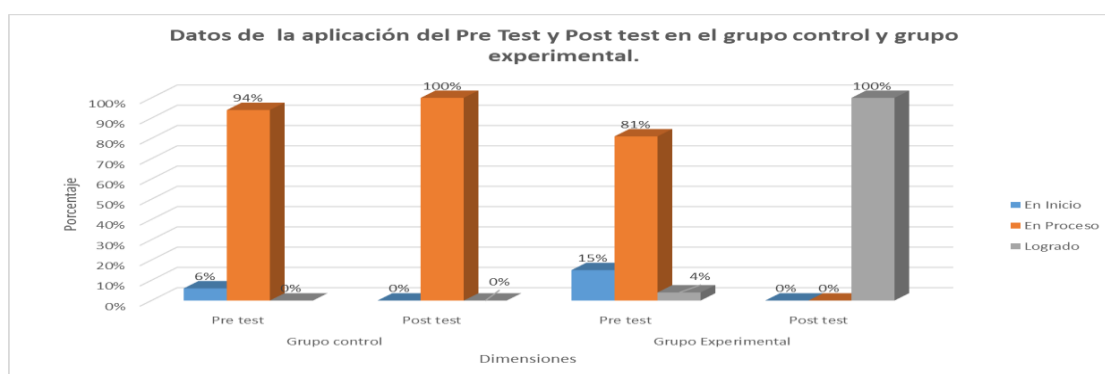
#### 3.1. Descripción de resultados de la aplicación del Programa Juego de Roles para la Gestión en la Negociación de Conflictos

**Tabla 1**

Resultados de la aplicación del Programa Juego de Roles para desarrollar habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en la Institución Educativa N° 80091 “San José” - Virú, a través de la aplicación del Pre Test y Post test en el grupo control y grupo experimental.

	Grupo Control				Grupo Experimental			
	Pre-Test		Post-Test		Pre-Test		Post-Test	
	f	%	f	%	f	%	f	%
En Inicio	3	6%	0	0%	7	15%	0	0%
En Proceso	45	94%	48	100%	39	81%	0	0%
Logrado	0	0%	0	0%	2	4%	48	100%
Total	48	100%	48	100%	48	100%	48	100%

*Fuente: Test de Habilidades aplicada a 48 estudiantes de la Institución Educativa 80091 “San José” - Virú.*



**Figura 1.** Resultados de la aplicación del Programa Juego de Roles para desarrollar habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en la Institución Educativa N° 80091 “San José” - Virú, a través de la aplicación del Pre Test y Post test en el grupo control y grupo experimental.

**Fuente:** Tabla 1

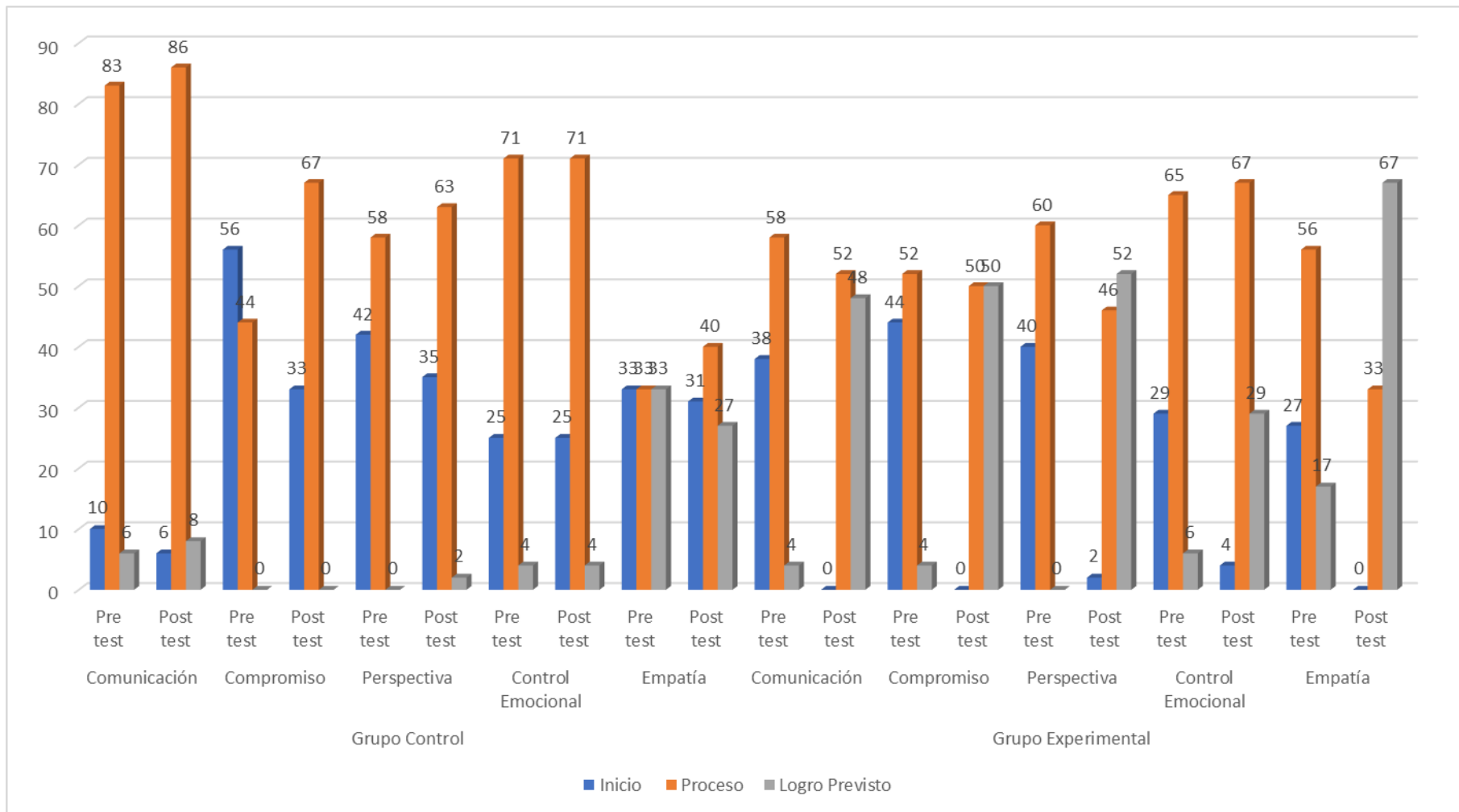
**Interpretación.** Se observa que en la figura 1, los estudiantes evaluados, con el Test de Habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en la Institución Educativa N° 80091 “San José”, en el Grupo control y en el pre test obtuvo el mayor porcentaje el nivel en proceso con un 94% (45 estudiantes), seguido en inicio con un 6% (3 estudiantes), y en el post test se observa el mayor porcentaje en Proceso con un 100% (48 estudiantes). En el grupo experimental se observa que en el pre test el mayor porcentaje estuvo en proceso con un 81% (39 estudiantes), en inicio con un 15 % (7 estudiantes) y en logrado con un 4 % (2 estudiantes), asimismo en el Post test se observa en el nivel de logrado un 100% (48 estudiantes). Por lo que se puede aplicar el Test de Habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos.

**Tabla 3.2**

*Resultados de la aplicación del Programa Juego de Roles para desarrollar habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en la Institución Educativa 80091 “San José” - Virú, a través de la aplicación del Pre test y Post test del grupo control y experimental por dimensiones.*

	Control																Experimental																																								
	Comunicación				Compromiso				Perspectiva				Control Emocional				Empatía				Comunicación				Compromiso				Perspectiva				Control Emocional				Empatía																				
	Pre-Test		Post-Test		Pre-Test		Post-Test		Pre-Test		Post-Test		Pre-Test		Post-Test		Pre-Test		Post-Test		Pre-Test		Post-Test		Pre-Test		Post-Test		Pre-Test		Post-Test		Pre-Test		Post-Test		Pre-Test		Post-Test																		
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%																					
<b>Inicio</b>	5	10%	3	6%	2	7	56%	1	33%	2	0	42%	1	7	35%	1	2	25%	1	2	25%	1	6	33%	1	5	31%	1	8	38%	0	0%	2	1	44%	0	0%	1	9	40%	1	2	2%	1	4	29%	2	4	1	3	27%	0	0%				
<b>Proceso</b>	4	83%	4	86%	2	1	44%	3	67%	2	8	58%	3	0	63%	3	4	71%	3	4	71%	1	6	33%	1	9	40%	2	8	58%	2	5	52%	2	5	52%	2	4	50%	2	9	60%	2	2	46%	3	1	65%	3	2	67%	2	7	56%	1	6	33%
<b>Logro Previsito</b>	3	6%	4	8%	0	0	0%	0	0%	0	0	0%	1	2	2%	2	2	4%	2	2	4%	1	6	33%	1	3	27%	2	2	4%	2	3	48%	2	2	4%	2	4	50%	0	0%	2	5	52%	3	6	1	4	29%	8	17	3	2	67%			
<b>Total</b>	4	100%	4	100%	4	4	100%	4	100%	4	4	100%	4	4	100%	4	4	100%	4	4	100%	4	4	100%	4	4	98%	4	4	100%	4	4	100%	4	4	100%	4	4	100%	4	4	100%	4	4	100%	4	4	100%	4	4	100%						

*Fuente: Test de Habilidades aplicada a 48 estudiantes de la Institución Educativa 80091 “San José” - Virú.*



**Figura 2.** Resultados de la aplicación del Juego de Roles para desarrollar habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en la Institución Educativa 80091 “San José” - Virú, a través de la aplicación del Pre Test y Post test del grupo control por dimensiones.

**Fuente:** Tabla 3.2

## **Interpretación.**

Se observa que el grupo control en la figura 2, los estudiantes evaluados según el test de Test de Habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos, mostraron en las dimensiones comunicación en el pre test el mayor porcentaje en proceso con un 83%, en inicio en un 10% y en logrado 6% y en el post test el mayor porcentaje está en proceso con un 86%, luego en logrado con un 8% y en inicio con un 6%. En la dimensión Compromiso en el pre test en proceso está un 44%, en inicio un 56% y en logrado 0% y en el post test el mayor porcentaje está en proceso con un 67%, luego en inicio con un 33%. En la dimensión Perspectiva en el pre test en proceso está un 58%, en inicio un 42% y 0% en logrado y en el post test el mayor porcentaje está en proceso con un 63%, en inicio con un 35% y en logrado 2%. En la dimensión Control Emocional en el pre test en proceso está un 71%, en inicio un 25% y en logrado esta un 4% y en el post test el 71% está en proceso, en inicio con un 25% y en logrado 4%. En la dimensión Empatía en el pre test en proceso, en inicio y en logrado se encuentra un 33% y en el post test el 40% está en proceso, en inicio con un 31% y en logrado 29%. Asimismo, en el grupo experimental los estudiantes evaluados según el Test de Habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos, mostraron en las dimensiones: comunicación en el pre test el mayor porcentaje estuvo en proceso con un 58%, en inicio en un 38% y en logrado 4% y en el post test el mayor porcentaje está en proceso con un 52%, luego en logrado con un 48%. En la dimensión Compromiso en el pre test en proceso está un 52%, en inicio un 44% y en logrado 4% y en el post test en proceso y en logrado está en un 50%. En la dimensión Perspectiva en el pre test en proceso está un 60%, en inicio un 40% y en el post test en proceso con un 46%, en logrado un 52% y en inicio con un 2%. En la dimensión Control Emocional en el pre test en proceso está un 65%, en inicio un 29% y en logrado esta un 14% y en el post test el 67% está en proceso, en logrado 29% y en inicio un 4%. En la dimensión Empatía en el pre test en proceso en un 56%, en inicio un 27% y en logrado se encuentra un 167% y en el post test el en proceso en un 33%, en logrado se encuentra un 67%.

**Tabla 3.3**

*Estadísticos de aplicación del Programa Juego de Roles para desarrollar habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en la Institución Educativa 80091 “San José” - Virú, a través de la aplicación del Pre Test y Post test del grupo experimental*

		Pre Test	Post test	Diferencia
N	Válido	48	48	48
	Perdidos	0	0	
Media		9,42	16,92	7,50
Mediana		10,00	17,00	2,042
Moda		10	17	4,170
Desviación estándar		2,743	1,269	
Varianza		7,525	1,610	
Rango		14	5	
Mínimo		1	14	
Máximo		15	19	
Percentiles	25	8,00	16,00	
	50	10,00	17,00	
	75	11,00	18,00	

**Fuente:** Test de Habilidades aplicada a 48 estudiantes de la Institución Educativa N° 80091 “San José” - Virú.

### **Descripción:**

En la tabla 6, se observa que el puntaje promedio alcanzado por los estudiantes respecto a la aplicación del programa Juego de Roles para desarrollar habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en la Institución Educativa N° 80091 “San José” fue de 9,42 con una variación de 7,52 en el pre test y en el post test fue de 16,92 con una variación de 1,610. Asimismo, se observa que la mitad de los estudiantes obtuvo un puntaje menor de 10 en el pre test y en el post test fue de 17; también podemos observar que 10 fue el puntaje más frecuente en el pre test y de 17 en el post test. Así mismo se observa la desviación típica en el pre test fue de 2,74 y en el post test fue de 1,26 y el puntaje máximo fue 15, el mínimo fue de 1 en el pre test y en el post test el puntaje máximo fue 19, el mínimo fue de 14.



## 3.2. Comprobación de la estadística para la contrastación de la Hipótesis

### 1. Prueba de Normalidad

Se aplicó el supuesto de normalidad para corroborar que las variables se comportan normalmente, utilizamos la prueba Kolmogorov-Smirnov por tener muestras  $n > 35$  (malhotra, 2008).

Decisión para determinar Normalidad:

$H_0$ : los datos provienen de una distribución normal Si el  $P$ -valor  $\geq \alpha$

$H_1$ : los datos no provienen de una distribución normal Si el  $P$ -valor  $< \alpha$

**Tabla 3.4**

*Prueba de Normalidad de los grupos control y experimental*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>		
	Estadístico	gl	Sig.
EXPPRE	,188	48	,000
EXPPOST	,214	48	,000
CONTPRE	,222	48	,000
CONTPOST	,197	48	,000
DIFERENCIAEXP	,138	48	,022
DIFERENCIACONTR	,246	48	,000

Fuente: Reporte del análisis estadístico en SPSS Versión 23.0

El p-valor encontrado de la diferencia de medias es de 0,022 menor a 0,05 por lo que los datos no tiene distribución normal no se puede aplicar una prueba estadística paramétrica y se aplicó las pruebas no paramétricas: Prueba Wilcoxon y Prueba U de Mann-Whitney.

**Tabla 3.5**

*Síntesis del análisis de significancia de las dimensiones entre el grupo experimental y control.*

DIMENSIONES	PRUEBA		
	WILCOXON	MANN-WHITNEY	
	Grupo Experimental Pre test vs Post test	Pre test G.Experimental vs Pre test G Control	Post test G.Experimental vs Post test G Control
Compromiso	-5,536 0,000<0.05 significativo	-1,537 0,124 No significativo	-6,555 0,000<0.05 significativo
Comunicación	-5,834 0,000<0.05 significativo	-3,072 0,002< 0.05 significativo	-5,946 0,000<0.05 significativo
Perspectiva	-5,618 0,000<0.05 significativo	-0,076 0,939>0.05 No significativo	-6,379 0,000>0.05 significativo
Empatía	-5,411 0,000<0.05 significativo	-1,080 0,280>0.05 No significativo	-4,502 0,000<0.05 significativo
Control emocional	-5,737 0,000<0.05 significativo	-0,325 0,746>0.05 No significativo	-6,115 0,000<0.05 significativo

*Fuente: Reporte del análisis estadístico en SPSS Versión 23.0*

En la Tabla 8, se evidencia que al aplicar la prueba no paramétrica Wilcoxon, con un nivel de confianza de 95%, la aplicación Programa Juego de roles para desarrollar las Habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en

el la Institución Educativa N° 80091 “San José” – Virú, mejoro significativamente en el grupo experimental en las dimensiones: Compromiso, comunicación, perspectiva, empatía, y control emocional.

Por otro lado se observa en los resultados de la Prueba U de Mann-Whitney de las comparaciones de las dimensiones entre los grupos control y experimental, se puede observar en las dimensiones: Compromiso, perspectiva, empatía, y control emocional en el pre test los valores  $P > 0.05$ , es decir que no existe diferencia entre los grupos control y experimental, antes de aplicar el Programa Juego de roles.

Posteriormente en el post test todas las dimensiones son significativas ( $P < 0.05$ ), de lo cual se infiere que el grupo experimental y de control, después del proceso experimental en el grupo experimental, el grupo experimental mejoro significativamente, las Habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en todas las dimensiones: Compromiso, comunicación, perspectiva, empatía, y control emocional...

#### Contrastación De Hipótesis de la Negociación de conflictos

- a)** Aplicación de la Prueba Wilcoxon, comparación de los resultados obtenidos del Pre test y Post test de grupo experimental de la Negociación de conflictos

#### HIPÓTESIS ESTADÍSTICA:

Hipótesis nula ( $H_0$ ): El puntaje obtenido por los estudiantes después de la aplicación del programa Juego de roles, es menor que el puntaje obtenido antes de la aplicación del programa Juego de roles en el grupo experimental.

Hipótesis alterna ( $H_1$ ): El puntaje obtenido por los estudiantes después de la aplicación del programa Juego de roles, es mayor que el puntaje obtenido antes de la aplicación del programa Juego de roles en el grupo experimental.

**Tabla 3.6**

*Prueba de Wilcoxon de los rangos con signo*

	N	Rango promedio	Suma de rangos
EXPPRE - Rangos negativos	48 <sup>a</sup>	24,50	1176,00
EXPPOST Rangos positivos	0 <sup>b</sup>	,00	,00
Empates	0 <sup>c</sup>		
Total	48		

a. EXPPRE < EXPPOST

b. EXPPRE > EXPPOST

c. EXPPRE = EXPPOST

**Estadísticos de prueba<sup>a</sup>**

	EXPPRE – EXPPOST
Z	-6,049 <sup>b</sup>
Sig. asintótica (bilateral)	,000

*Fuente: Reporte del análisis estadístico en SPSS Versión 23.0*

a. Prueba de Wilcoxon de los rangos con signo

b. Se basa en rangos positivos.

Interpretación: En la Tabla 9, se observa que al aplicar la prueba no paramétrica de Rangos de Wilcoxon, al grupo experimental la significancia estadística  $p = 1,4617E-9 < 0,05$ ; por lo cual con una probabilidad de error es de  $1,4617E-9$ , podemos concluir en que los datos obtenidos en el post test difieren de los datos obtenidos en el Pre test, lo que nos permite tomar la decisión de rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa con un nivel de significancia del 5%. Llegando a concluir que los resultados del post test, de la aplicación del Programa Juego de roles para desarrollar Habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en la Institución Educativa N° 80091 “San José” - Virú, difiere de los datos medidos en el Pre test.

- b) Aplicación de la Prueba U de Mann-Whitney, comparación de los resultados obtenidos del grupo experimental y grupo control PRE TEST, para la Negociación de conflictos

### HIPÓTESIS ESTADÍSTICA:

**Hipótesis nula (H<sub>0</sub>):** Los puntajes obtenido por los estudiantes, de los grupos experimental y de control, antes de la aplicación del Programa Juego de roles para desarrollar Habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en la Institución Educativa N° 80091 “San José” - Virú, no son diferentes

**Hipótesis alterna (H<sub>1</sub>):** Los puntajes obtenido por los estudiantes, de los grupos experimental y de control, antes de la aplicación del Programa Juego de roles para desarrollar Habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en la Institución Educativa N° 80091 “San José” - Virú, son diferentes

**Tabla 3.7**  
*Prueba de Mann-Whitney*

	GRUPO	N	Rango promedio	Suma de rangos
PREEXPCON T	EXPERIMENTAL	48	46,21	2218,00
	CONTROL	48	50,79	2438,00
	Total	96		

### Estadísticos de prueba<sup>a</sup>

	PRE EXP CONT
U de Mann-Whitney	1042,000
W de Wilcoxon	2218,000
Z	-,825
Sig. asintótica (bilateral)	,409

Fuente: Reporte del análisis estadístico en SPSS Versión 23.0

a. Variable de agrupación: GRUPO

**Interpretación:** Se acepta la hipótesis nula (H<sub>0</sub>) y se rechaza la hipótesis alterna (H<sub>1</sub>), ya que el valor de la “z” calculada es menor que el de la “z” tabular, a un nivel de confianza de 95% ( $z_c -0,825 < z_t 1,96$  y Sig.  $P = 0.409 > 0.050$ ). De lo

cual se infiere que los grupos experimental y de control, antes del proceso experimental, eran grupos equivalentes respecto a la Negociación de Conflictos.

- c) Aplicación de la **Prueba U de Mann-Whitney**, comparación de los resultados obtenidos del grupo experimental y grupo control POST TEST, en la Negociación de conflictos

**Tabla 3.8**

*Prueba de Mann-Whitney*

	GRUPO	N	Rango promedio	Suma de rangos
POSTEXPCO NT	EXPERIMENTAL	48	72,50	3480,00
	CONTROL	48	24,50	1176,00
	Total	96		

**Estadísticos de prueba<sup>a</sup>**

	POST EXP CONT
U de Mann-Whitney	,000
W de Wilcoxon	1176,000
Z	-8,506
Sig. asintótica (bilateral)	,000

Fuente: Reporte del análisis estadístico en SPSS Versión 23.0

a. Variable de agrupación: GRUPO

**Interpretación**

En la tabla 11, se observa que al aplicar la prueba no paramétrica: U Mann-Whitney, la significancia estadística  $p = 0.00 < 0,05$ ; se rechazar  $H_0$  y se acepta  $H_1$ , el valor de la “Z” calculada es mayor que el de la “Z” tabular, ( $z_c -8,506 > z_t 1,96$ ). Por lo tanto, se puede concluir que existe diferencia significativa entre los puntajes de los grupos experimental y control del post test con un nivel de significancia del 5% y un nivel de confianza del 95%. De lo cual se infiere que el grupo experimental y de control, después del proceso experimental en el grupo experimental, este, mejoro significativamente, esto comprueba que el Programa Juego de roles para desarrollar implementado mejora notablemente las Habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en la Institución Educativa N° 80091 “San José” – Virú.

#### IV. DISCUSIÓN

Al aplicar el Programa Juego de roles este influye significativamente en el desarrollo de habilidades de gestión en la negociación de conflictos en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú, observándose en los resultados obtenidos a través de la tabla 3.8, en donde se observa que al aplicar la prueba no paramétrica: U Mann-Whitney, la significancia estadística  $p = 0.00 < 0,05$ ; rechazando la  $H_0$  y se acepta  $H_1$ , el valor de la “Z” calculada es mayor que el de la “Z” tabular, ( $z_c 8,506 > z_t 1,96$ ). concluyendo que existe diferencia significativa entre los puntajes de los grupos experimental y control del post test con un nivel de significancia del 5% y un nivel de confianza del 95%. De lo cual se infiere que el grupo experimental y control, después del proceso experimental en el grupo experimental, este mejoró significativamente, comprobando que el Programa Juego de roles para desarrollar implementado mejora notablemente las Habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos.

Así mismo comparando la investigación realizada por Vela (2015), titulada La Solución de Conflictos en la mejora de las capacidades de Liderazgo de los alumnos de la institución educativa N° 18254 de Pipus distrito de San Francisco de Daguas – Chachapoyas 2012”, quien menciona que al aplicar el programa, se mejoró las capacidades de Liderazgo de los estudiantes, según el Alfa de Cronbach llegando al 90% de confiabilidad del estudio realizado; es decir que hay una tendencia a solucionar los diversos conflictos en los alumnos.

En la tabla 3.1, los estudiantes evaluados, con el Test de Habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en la Institución Educativa N° 80091 “San José”, en el pre test del grupo control se obtuvo el mayor porcentaje el nivel en proceso con un 94% (45 estudiantes), seguido en inicio con un 6% (3 estudiantes). En el grupo experimental se observa que en el pre test el mayor

porcentaje estuvo en proceso con un 81% (39 estudiantes), en inicio con un 15 % (7 estudiantes).

El proceso de aplicación del Programa Juego de roles para desarrollar habilidades de gestión en la negociación de conflictos en los estudiantes de educación secundaria de la institución educativa N° 80091 "San José" evidencia alta pertinencia de las sesiones pues los estudiantes participaron activamente, motivados ,cumpliendo las tareas y actividades encomendadas.

Para corroborar Hazas C. E.M. (2014), en su investigación Estrategias de resolución de conflictos en preescolares. Refiere que las relaciones sociales son vitales no sólo por los beneficios que pueden proporcionar al individuo, sino también por el impacto, a corto o a largo plazo, de sus consecuencias negativas, que pueden resultar devastadoras y que, por tanto, es preciso minimizar. Al conformar grupos pequeños estos pueden gestionar estrategias diversas para evitar la ocurrencia de comportamientos agresivos o violentos.

En la tabla 3.1, los estudiantes evaluados, con el Test de Habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos en la Institución Educativa N° 80091 "San José", en el post test del grupo control se obtuvo el mayor porcentaje el nivel en proceso con un 100% (48 estudiantes). En el grupo experimental se observa que en el post test el mayor porcentaje estuvo en el nivel de logrado un 100% ( 48 estudiantes); considerando que el Test de Habilidades para la Gestión en la Negociación de Conflictos es favorable, consecuentemente manifiestan Chacaltana y Cucho (2013), que la Aplicación de estrategias de solución de conflictos para mejorar las relaciones interpersonales de los estudiantes del quinto grado de educación secundaria de la Institución Educativa "José Carlos Mariátegui" de San Clemente – Pisco, 2011, lograron mejorar significativamente sus relaciones interpersonales en un equivalente a 33,5%.



## V. CONCLUSIONES

- El Programa Juego de Roles influye significativamente en el desarrollo de habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú, 2017, logrando en ellos las capacidades de comunicación, compromiso, perspectiva, control emocional, y empatía; que al interactuar conjuntamente en ellos lograron en la mayoría la gestión de conflictos, comprobándose estadísticamente mediante el parámetro U Mann-Whitney, cuyo valor Z calculado es mayor que “Z” tabular, ( $z_c 8,506 > z_t 1,96$ ), con una significancia estadística  $p = 0.00 < 0,05$ ; por lo cual, podemos concluir en que los datos obtenidos en el post test difieren de los datos obtenidos en el Pre test.
- El nivel de habilidades en la Gestión en la negociación de Conflictos en la dimensión comunicación que muestran los estudiantes de educación secundaria de la institución educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017, se encontró en el grupo experimental los niveles mayoritarios antes de la aplicación del Programa Juego de Roles fueron de 58% (28 estudiantes), en el nivel de proceso y de 38 % (18 estudiantes) nivel inicio, en el grupo control fue de 83% (40 estudiantes) en nivel de proceso y de 10% (5 estudiantes) nivel inicio y después de la aplicación del Programa Juego de Roles, en el grupo experimental los porcentajes fueron de 52% (25 estudiantes) en el nivel de proceso y de 48% (23 estudiantes) nivel logrado y en el grupo control fue de 86% (41 estudiantes) en nivel de proceso y 8 % (4 estudiantes) nivel logrado. Observándose que la mayoría de estudiantes del grupo experimental logró la comunicación verbal y no verbal como canal que permite la decodificación y encodificación.

- El nivel de habilidades de Gestión en la negociación de Conflictos en la dimensión compromiso que muestran los estudiantes de educación secundaria de la institución educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017, en el grupo experimental antes de la aplicación del Programa Juego de Roles fue de 52% (25 estudiantes), en el nivel de proceso y de 44 % (21 estudiantes) nivel inicio y en el grupo control fue de 56% (27 estudiantes) en nivel de inicio y de 44% (32 estudiantes) nivel proceso y después de la aplicación del Programa Juego de Roles, en el grupo experimental los porcentajes fueron de 50% (24 estudiantes), en el nivel de proceso y de 50% (24 estudiantes) nivel logrado y en el grupo control fue de 67% (32 estudiantes) en nivel de proceso y 33% (16 estudiantes) nivel inicio. La mayoría de estudiantes del grupo experimental logró la capacidad para involucrarse con el conflicto, en el sentido de sentirse cómodo participando en la gestión a una solución.
- El nivel de habilidades de Gestión en la negociación de Conflictos en la dimensión perspectiva que muestran los estudiantes de educación secundaria de la institución educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017, en el grupo experimental antes de la aplicación del Programa Juego de Roles fue de 60% (29 estudiantes), en el nivel de proceso y de 40% (19 estudiantes) nivel inicio y en el grupo control fue de 58% (28 estudiantes) en nivel de proceso y de 42% (20 estudiantes) nivel inicio y después de la aplicación del Programa Juego de Roles, en el grupo experimental los resultados fueron de 52% (25 estudiantes), en el nivel de logrado y de 46% (22 estudiantes) nivel proceso y en el grupo control fue de 63% (30 estudiantes) en nivel de proceso y 35% (17 estudiantes) nivel inicio. La mayoría de estudiantes del grupo experimental logró la capacidad de interpretar un acontecimiento no linealmente sino a partir del dato observable llegar a la interpretación total.

- El nivel de habilidades de Gestión en la negociación de Conflictos en la dimensión control emocional que muestran los estudiantes de educación secundaria de la institución educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017, en el grupo experimental antes de la aplicación del Programa Juego de Roles fue de 67% (32 estudiantes), en el nivel de proceso y de 29% (14 estudiantes) nivel inicio y en el grupo control fue de 71% (34 estudiantes) en nivel de proceso y de 25% (12 estudiantes) nivel inicio y después de la aplicación del Programa Juego de Roles, en el grupo experimental se obtuvo el 67% (32 estudiantes), en el nivel proceso y de 29% (14 estudiantes) nivel logrado y en el grupo control fue de 71% (34 estudiantes) en nivel de proceso y 25% (12 estudiantes) nivel inicio. La mayoría de estudiantes del grupo experimental logró evitar que la carga emocional que llega al negociador en el lenguaje verbal y no verbal, en el compromiso normativo irracional y en el compromiso de necesidad, así como la anticipación interpretativa a partir de un hecho o indicador, termine por bloquear emocionalmente, irritando o asumiendo posturas preferenciales, o estresándolo, disminuyendo la eficiencia y eficacia negociadora.
- El nivel de habilidades de Gestión en la negociación de Conflictos en la dimensión Empatía que muestran los estudiantes de educación secundaria de la institución educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017, en el grupo experimental antes de la aplicación del Programa Juego de Roles fue de 56% (27 estudiantes), en el nivel de proceso y de 27% (13 estudiantes) nivel inicio en el grupo experimental y en el grupo control fue de 33% (16 estudiantes) en nivel de logrado, proceso e inicio y después de la aplicación del Programa Juego de Roles, en el grupo experimental estuvieron un 67% (32 estudiantes), en el nivel de logrado y un 33% (16 estudiantes) nivel proceso y en el grupo control fue de 40% (19 estudiantes) en nivel de proceso y 31% (15 estudiantes) nivel inicio.

Por lo que se puede decir que en su mayoría el grupo experimental logró la capacidad de negociar para abandonar sus puntos de vista y asumir en cada instante los puntos de vista de la persona o de las personas en conflicto.

## **VI. RECOMENDACIONES**

Al concluir el presente estudio de investigación se propone las siguientes sugerencias:

- A los docentes de la institución educativa N° 80091 “San José” de Virú, aplicar en el momento oportuno el programa de juego de roles en la resolución de conflictos para que la convivencia entre los estudiantes se más fluida y exista mayor empatía y mejore sus relaciones interpersonales.
- A los docentes de otras instituciones de la jurisdicción de la UGEL, velar por la solución de conflictos en su institución educativa y aplicar programas para lograr una mejor convivencia escolar, el programa aplicado en la presente investigación es favorable por lo cual es recomendable poder aplicarlo.
- Contribuir con lograr uno de los compromisos de gestión a desarrollarse en las instituciones educativas a nivel nacional el de una buena convivencia escolar con la implementación de programas a nivel estudiantil lo cual ayudara a velar por este compromiso.

## **VII. PROPUESTA**

La propuesta que presento busca mejorar con amabilidad y paz la convivencia escolar. Este programa busca en algunos casos desarrollar y en otros perfeccionar esas facultades para realizar una serie de estrategias que permitan negociar con éxito los conflictos entre los coetáneos del nivel secundaria.

El título del programa nos tienta a evocar formas de conciliar muy sutilmente los conflictos.

Su función principal es atender los conflictos que existen entre los estudiantes de secundaria, para lograrlo se proponen 12 sesiones, las cuales permitirán formar o reformar las habilidades que permitan su gestión, estas actividades serán motivadoras, espontáneas y participativas, es decir se harán a través del Juego de Roles.

## **PROGRAMA: “JUEGO DE ROLES PARA DESARROLLAR HABILIDADES DE GESTIÓN EN LA NEGOCIACIÓN CONFLICTOS”**

### **I. DATOS GENERALES**

- 1.1. Educación: EBR
- 1.2. Institución educativa: N°80091 “SAN JOSE”
- 1.3. Lugar: VIRÚ
- 1.4. Grado y sección: 1 “A” Y 2 “A”
- 1.6. Investigador: Mg. MARTHA CRISTINA ZUMARAN CHICLAYO - 2017
- 1.7. Duración: 06 de junio – 25 de julio
- 1.8. Horas de aplicación: 04
- 1.9. Semanas: 08
- 1.10. Duración de sesión: 90 minutos

### **II. CONCEPTUALIZACIÓN**

Buscando mejorar las conductas inadecuadas de los estudiantes se propone el Programa Juego de Roles para desarrollar habilidades para la gestión de conflictos es la secuencia didáctica significativa en situaciones reales y contextuales, orientadas a mejorar la convivencia escolar utilizando las habilidades para gestionar exitosamente los conflictos (Vicuña, 2008).

### **III. FUNDAMENTACIÓN**

El aprender sobre cuáles son esas capacidades que necesitamos para lograr la gestión en negociar los conflictos, podrá dar las herramientas para que los estudiantes se desenvuelvan como personas que participen pacíficamente dentro de la convivencia escolar; así como a tener buenas relaciones interpersonales para vivir con calidad de vida.

El programa “Juego de Roles para desarrollar habilidades para la gestión de conflictos” fue creado como una propuesta para responder a la necesidad de la institución educativa y que los estudiantes tengan las herramientas

necesarias para utilizarlas en la solución de los conflictos que se presenten en la convivencia de la escuela sobre todo en el nivel básico de educación secundaria con estudiantes del primer y segundo grado, así pues se busca lograr que los estudiantes puedan reflexionar, el dialogar, crear consensos. Asimismo, desarrollar la capacidad para escuchar con esto entender los motivos del conflicto, así con esta información buscar la mejor forma de resolver pacíficamente el conflicto.

El programa comprende el desarrollo de 12 sesiones de aprendizaje de 2 horas pedagógicas de 45 minutos para el desarrollo de dichas sesiones se ha programado que los estudiantes trabajen a través del juego de roles, de esta manera los alumnos desarrollaran sus habilidades para la gestión en la negociación de conflictos, interactúan y se sienten motivados a participar en situaciones simuladas y reales dentro de un contexto comunicativo.

#### **IV. OBJETIVOS**

##### **4.1. General**

Mejorar las habilidades para la gestión en la negociación de conflictos en los estudiantes de primer y segundo grado de secundaria, a través del Juego de Roles.

##### **4.2. Específicos**

4.2.1. Desarrollar las habilidades de comunicación, compromiso, perspectiva, control emocional y empatía para la gestión en la negociación de conflictos.

4.2.2. Promover el Juego de roles para mejorar las habilidades de comunicación, compromiso, perspectiva, control emocional y empatía para la gestión en la negociación de conflictos.



4.2.3. Evaluar el mejoramiento de las habilidades de comunicación, compromiso, perspectiva, control emocional y empatía para la gestión en la negociación de conflictos de los estudiantes del primer y segundo grado de secundaria.

## V. DESCRIPCION DEL PROGRAMA

5.1. Descripción textual: En este programa las sesiones presentadas están trabajadas en el área de tutoría, donde los estudiantes utilizan el juego de roles para abordar los conflictos cotidianos con paz, democracia y tolerancia.

Las sesiones pueden ser observadas, mejoradas o utilizadas para la resolución de los conflictos escolares.

5.1.1. Definición del Programa:

El Programa “Juego de roles para desarrollar las habilidades para la gestión en la negociación de conflictos”, es el conjunto de actividades de aprendizaje significativo, desarrolladas en un contexto comunicativo real, y orientado a fortalecer el aprendizaje de una convivencia escolar pacífica, desde una perspectiva integradora y constructivista.

5.1.2. Fases del Programa “Juego de roles para desarrollar las habilidades para la gestión en la negociación de conflictos”.

5.1. Estimulación al tema

En esta fase las actividades están dirigidas a despertar el interés del estudiante orientado al tema, relacionado con su entorno y contexto fuera del aula, mediante tres procedimientos: Establece un diálogo con los alumnos sobre lugares u objetos reales; recupera saberes sobre actividades dentro de un contexto real e infieren el tema de clase.

5.2. Desarrollo con juego de roles

Es la fase central donde los estudiantes asumen su rol de acuerdo al tema del día: Se organizan por equipos, participan de diálogos en el juego de roles reconociendo las habilidades para la gestión en la negociación de conflictos.

#### 5.4. Evaluación:

Es la última fase, en la cual se comprueba la comprensión de las habilidades para la gestión en la negociación de conflictos. Asimismo, se ejercitan en estas habilidades o las retroalimentan, además investigan sobre el tema tratado para presentar un trabajo en la siguiente clase.

#### 5.2. Descripción gráfica



## VI. METODOLOGIA:

En el desarrollo de las sesiones de aprendizaje significativas del Programa la metodología aplicada, está basada en el manejo de cómo resolver los

problemas, de acuerdo a las necesidades e interés de los estudiantes. Los alumnos realizarán tareas de forma individual, en pares y grupal, siendo la técnica del juego de roles, situaciones simuladas, actividades de resolución de problemas, etc. un medio para crear diálogos o situaciones cortas.

La variable independiente, Juego de Roles, será evaluada en las sesiones del programa según la relación de sus dos dimensiones:

- Usa de estrategias
- Usa del lenguaje oral y corporal para la simulación.

VII. COMPETENCIAS, CAPACIDADES E INDICADORES:

Sesiones	Competencias	Capacidades	Indicadores
Sesión N°01: “DESCUBRIMOS EXTERIORIZAMOS NUESTRAS EMOCIONES” Y	Control Emocional	• Domina sus emociones en situaciones conflictivas	• Crea respuestas que controlen el estrés de las personas en conflicto.
Sesión N°02 “RECUPERAMOS TRANQUILIDAD ALEGRÍA” LA Y	Control Emocional	• Domina sus emociones en situaciones conflictivas	• Reconoce su carácter calmado, pacífico y tranquilo.
Sesión N°03 “MANEJAMOS NUESTRA CÓLERA ”	Control Emocional	• Domina sus emociones en situaciones conflictivas aprendo	• Tranquiliza a las personas cuando participa en sus conflictos.
Sesión N°04 “SOMOS UNICOS IRREPETIBLES” E	Perspectiva	• Representa mentalmente una situación en su totalidad.	• Mantiene el control de sus emociones en una situación de conflicto luego describe las características de su agresor. • Analiza las causas de una situación conflictiva.
Sesión N°05 “ESCUCHANDONOS NOS ENTENDEMOS MEJOR”	Comunicación	• Participa en la decodificación y encodificación de los mensajes.	• Emite juicios sobre el mensaje de su interlocutor en una situación de conflicto. • Escucha todo el mensaje de su interlocutor que se encuentra en una situación de conflicto para entenderlo, después le hace preguntas.
Sesión N°06 “GESTIONAMOS CÓLERA” LA	Control Emocional	• Domina sus emociones en situaciones conflictivas	• Genera un clima de confianza aún en situaciones de conflicto. • Describe las características de las personas después de estar en una situación de conflicto.
Sesión N°07 “CREAMOS MEJORES SOLUCIONES”	Compromiso	• Asume con firmeza su rol de negociador	• Participa con una respuesta que contribuya en su solución del conflicto. • Enfoca el motivo principal del conflicto hasta aportar en su solución.
Sesión N°08 “ENTENDEMOS COMUNICACION VERBAL” LA NO	Comunicación	• Participa en la decodificación y encodificación de los mensajes.	• Participa en una situación de conflicto con mensajes de conciliación acorde con mis movimientos corporales. • Entiende los comunicados de las personas que se encuentran en conflicto.
Sesión N°09 “APRENDEMOS ROL DE NEGOCIADOR” EL UN	Empatía	• Comprende adecuadamente los sentimientos del otro	• Entiendo el criterio de la persona en conflicto. • Propone soluciones teniendo en cuenta los puntos de vista de ambas partes en conflicto.

<b>Sesión N°10</b> <b>“COLABORAMOS POSITIVAMENTE EN LA SOLUCION DE CONFLICTOS”</b>	Perspectiva	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Representa mentalmente una situación en su totalidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imagina las situaciones de solución del conflicto.</li> <li>• Entiende un conflicto aun cuando solo tengo parte de la información.</li> </ul>
<b>Sesión N°11</b> <b>“RESOLVEMOS SITUACIONES PACIFICAMENTE”</b>	Compromiso	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asume con firmeza su rol de negociador</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elabora respuestas pacificas para ayudar a resolver los conflictos.</li> <li>• Se involucra en la problemática de las personas para contribuir en su solución sin violencia.</li> </ul>
<b>Sesión N°12</b> <b>“ENTENDEMOS LA PERCEPCION DE AMBAS PARTES EN LOS CONFLICTOS”</b>	Empatía	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprende adecuadamente los sentimientos del otro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprende los puntos de vistas de las personas en conflicto, colaborando en su solución.</li> <li>• Comprende a las personas aun cuando estas se encuentran en una situación de conflicto</li> </ul>

## SESIONES DE APRENDIZAJE

### DISEÑO DE SESION DE APRENDIZAJE N° 1

#### “DESCUBRIMOS Y EXTERIORIZAMOS NUESTRAS EMOCIONES”

#### I. Información general:

1. Institución Educativa : “ San José”
2. Área: Tutoría
3. Grado y sección: Primero “ A” y segundo “ A”
4. Tema : Las emociones
5. Fecha: 06 y 09 de junio del 2017
6. Duración: 90 minutos
7. Docente responsable: Mg. Martha Cristina Zumarán Chiclayo

#### II. Organización del aprendizaje

Capacidad	Aprendizaje esperados
<b>CONTROL EMOCIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Que al término de la sesión los estudiantes reconozcan los diferentes tipos de expresiones de cada emoción.</li> </ul>

#### III. Secuencia didáctica

Momentos	Espacio	Actividades de aprendizaje	Medios y materiales	Tiempo
<b>Inicio</b>	<b>AULA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La docente saluda y presenta en un papelote con caritas que representan sentimientos y emociones. Les dice ustedes deben de reconocer estas expresiones respondan según sus saberes.</li> <li>• Entrega cartones para que dibujen las caritas y escriban el nombre de la emoción y sentimiento que le corresponde.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Plumones</li> <li>• Papelote</li> <li>• Cartulinas</li> </ul>	15'
<b>Proceso</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuando tienen el material listo (diferentes caritas que expresan sentimientos y emociones), la docente tutora hace la siguiente interrogativa ¿Qué emoción o sentimiento tienen cuando les dan un premio por su buen comportamiento?. Después de la respuesta les pediré que bosquejen esa emoción con una carita.</li> <li>• Seguidamente la docente tutora les dice que está alcanzando en papelitos otras situaciones (anexo N° 02) y que ellos deben representarlas a través del <b>juego de roles</b> y al final señalar cómo se sentirían, para ello mostrarán las caritas que dibujaron con las que identifican (el grupo de participantes será de acuerdo a la situación)</li> <li>• Al final de cada presentación la docente tutora pregunta ¿Cómo se han sentido frente a esta situación? Asimismo, solicita que levante la mano el coordinador de los otros grupos que coincidió con unas o todas las caritas del grupo que represento la situación, además crear respuestas que controlen el estrés de las personas que se encuentran en</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Plumones</li> <li>• Cartulinas</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Papelote</li> <li>• Lista de cotejo</li> </ul>	50'

		conflicto.		
<b>Salida</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>La docente tutora dice: ¿Cuáles de las imágenes se han utilizado más? ¿Cuál carita no han empleado? ¿todas las caritas coinciden en cada una de las situaciones?</li> <li>La docente da las ideas fuerza del tema. <ol style="list-style-type: none"> <li>Es difícil identificar lo que sentimos, sin embargo poco a poco aprenderán.</li> <li>Una misma situación tiene diferentes respuestas emocionales.</li> <li>Debemos saber que las emociones son diferentes en las personas por lo que las reacciones también lo son ante una misma situación.</li> <li>Además debemos saber que enojarse no está mal pero al entenderlo es importante saber que no debemos reaccionar mal, para no lastimar a otras personas.</li> </ol> </li> <li>Después en casa los estudiantes preguntaran a sus padres sobre situaciones donde estos últimos hallan sentido alegría o preocupación. Este trabajo será redactado y presentado en la siguiente clase con su respectiva respuesta para controlar el estrés, agregando además los conceptos de emoción y sentimiento con sus propias palabras.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Imágenes</li> <li>Pizarra</li> <li>Papelote</li> </ul>	25'

#### IV. Evaluación

Criterio	Indicadores	Instrumento
<b>CONTROL EMOCIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Crea respuestas que controlen el estrés de las personas en conflicto.</li> </ul>	Lista de cotejo
<b>Actitudes</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Respeto a las normas de convivencia.</li> <li>Perseverancia en la tarea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los gestos y mímicas son apropiadas al realizar el juego de roles.</li> <li>Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.</li> <li>Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.</li> <li>Corrige sus errores y aprende de ellos.</li> </ul>	Lista de cotejo

#### V. Bibliografía.

MINEDU.(2001). Aprendiendo a resolver conflictos en las instituciones educativas. Ediciones <http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-ccbc-4e81b9bf7009eeb62dd2>  
[http://www.aulalibre.es/IMG/pdf\\_COMO\\_EDUCAR\\_LOS\\_SENTIMIENTOS\\_Y\\_LAS\\_EMOCIONES\\_ACTIVIDADES.pdf](http://www.aulalibre.es/IMG/pdf_COMO_EDUCAR_LOS_SENTIMIENTOS_Y_LAS_EMOCIONES_ACTIVIDADES.pdf)

## ANEXO Nº01: SENTIMIENTOS Y EMOCIONES

FELIZ	MOLESTO	SORPRENDIDO
		
ABURRIDO	ASUSTADO	TRISTE
		
ORGULLOSO	SERIO	PREOCUPADO
		
INDIFERENTE	RELAJADO	¿Y TÚ, CÓMO TE SIENTES?
		

## ANEXO Nº 02: SITUACIONES - JUEGO DE ROLES

A) Se te presenta las siguientes situaciones para representar en juego de roles (puedes crear otras con tu equipo):

1. Hoy tienes que presentar un cuestionario, sin embargo lo perdiste.
2. En el juego de fútbol perdió tu equipo.
3. Tu amigo rompió mi regla.

B) Crea respuestas que controlen el estrés de las personas que se encuentran en conflicto con las situaciones anteriores o las propuestas por tu equipo de trabajo.



**ANEXO Nº 03: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

Nº		Represento con un dibujo en cartulina las emociones y sentimientos que se solicitaron.		Represento las situaciones de conflicto.		Usa estrategias para dar solución a las situaciones presentadas.		Redacta respuestas que controlen el estrés de las personas en situaciones de conflicto.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

**ANEXO Nº 03: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

Nº		Los gestos y mímicas son apropiados al realizar el juego de roles-		Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.		Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.		Corrige sus errores y aprende de ellos.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

## DISEÑO DE SESION DE APRENDIZAJE N° 02

### “RECUPERAMOS LA TRANQUILIDAD Y ALEGRÍA”

#### V. Información general:

- |    |                         |                                      |
|----|-------------------------|--------------------------------------|
| 1. | Institución Educativa : | “ San José”                          |
| 2. | Área:                   | Tutoría                              |
| 3. | Grado y sección:        | Primero “ A” y segundo “ A”          |
| 4. | Tema :                  | Emociones y sentimientos             |
| 5. | Fecha:                  | 13 y 16 de junio del 2017            |
| 6. | Duración:               | 90 minutos                           |
| 7. | Docente responsable:    | Mg. Martha Cristina Zumarán Chiclayo |

#### VI. Organización del aprendizaje

Capacidad	Aprendizaje esperados
<b>CONTROL EMOCIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Que los estudiantes identifiquen situaciones que les producen cólera y se motiven a sentirse tranquilos y contentos.</li> </ul>

#### VII. Secuencia didáctica

Momentos	Espacio	Actividades de aprendizaje	Medios y materiales	Tiempo
<b>Inicio</b>	<b>AULA</b>	La Docente tutor saluda y pregunta por la fecha a los alumnos. Luego usando su creatividad, la docente tutora relata a los estudiantes algunos ejemplos donde las personas sienten cólera. En esta historia la tutora solicita a dos estudiantes que cuenten una experiencia que les causo cólera.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Voz de la docente.</li> <li>Pizarra</li> <li>Plumones</li> </ul>	15'
<b>Proceso</b>		La mentora en cuestión pregunta porque creen que en los ejemplos anteriores las personas sintieron cólera. Escucha las respuestas y refuerzan cuando dicen apodos, buscan beneficios, perjudicarte o no te permiten avanzar en tus metas. Además solicita que describan alguna situación donde hayan sentido cólera. Asimismo solicita realizar los juego de roles para la ejemplificación. Seguidamente la docente indica que cuando uno siente cólera puede agredir a otra persona o a uno mismo y que ese no es el camino correcto, más bien se debe utilizar una técnica de relajación o dialogar para entendernos mejor.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Voz de la docente.</li> <li>Plumones</li> <li>Pizarra</li> <li>Papelote</li> <li>Lista de cotejo</li> </ul>	50'

<b>Salida</b>		Los escolares dibujan para expresar su cólera y relajarse. Deben proponer formas para calmarse cuando sienten cólera.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imágenes</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Papelote</li> </ul>	25'
---------------	--	--	---	-----

### VIII. Evaluación

<b>Criterio</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<b>CONTROL EMOCIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tengo habilidad para que las personas perciban mi carácter calmado, pacífico y tranquilo.</li> </ul>	Lista de cotejo
<b>Actitudes</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respeto a las normas de convivencia.</li> <li>• Perseverancia en la tarea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los gestos y mímicas son apropiadas al realizar el juego de roles.</li> <li>• Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.</li> <li>• Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.</li> <li>• Corrige sus errores y aprende de ellos.</li> </ul>	Lista de cotejo

### V. Bibliografía.

MINEDU.(2001). Aprendiendo a resolver conflictos en las instituciones educativas. Ediciones <http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-ccbc-4e81b9bf7009eeb62dd2>  
[http://www.aulalibre.es/IMG/pdf\\_COMO\\_EDUCAR\\_LOS\\_SENTIMIENTOS\\_Y\\_LAS\\_EMOCIONES\\_ACTIVIDADES.pdf](http://www.aulalibre.es/IMG/pdf_COMO_EDUCAR_LOS_SENTIMIENTOS_Y_LAS_EMOCIONES_ACTIVIDADES.pdf)

**ANEXO N° 01: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Representa mediante expresiones los enunciados del conflicto.		Describe cómo debe ser una persona de carácter calmado para resolver situaciones de conflicto.		Usa estrategias pacíficas para dar solución a las situaciones presentadas.		Representa gráficamente la situación de conflicto y su solución pacífica.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									

19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

**ANEXO Nº 02: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Los gestos y mímicas son apropiados al realizar el juego de roles-		Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.		Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.		Corrige sus errores y aprende de ellos.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									

19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									



## DISEÑO DE SESION DE APRENDIZAJE N° 03

### “MANEJAMOS NUESTRA CÓLERA”

#### IX. Información general:

1. Institución Educativa : “ San José”
2. Área: Tutoría
3. Grado y sección: Primero “ A” y segundo “ A”
4. Tema : Emociones y sentimientos
5. Fecha: 20 y 23 de junio del 2017
6. Duración: 90 minutos
7. Docente responsable: Mg. Martha Cristina Zumarán Chiclayo

#### X. Organización del aprendizaje

Capacidad	Aprendizaje esperados
<b>CONTROL EMOCIONAL</b>	Que los escolares describan las características que presenta una persona con cólera.

#### XI. Secuencia didáctica

Momentos	Espacio	Actividades de aprendizaje	Medios y materiales	Tiempo
<b>Inicio</b>	<b>AULA</b>	La Docente tutor saluda y pregunta por la fecha a los alumnos. Luego la tutora presenta a los estudiantes la imagen de una mujer encolerizada (anexo N° 01). Con la técnica lluvia de ideas los estudiantes expresan como se dan cuenta que esa persona tiene cólera señas, expresiones, etc. Además indica que todas las personas sienten cólera lo importante es saber controlarla.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Plumones</li> <li>• Imagen</li> </ul>	15'
<b>Proceso</b>		La docente solicita que recuerden un momento cuando tuvieron cólera e indiquen como fue su reacción (signos que lo describan). La docente tutor solicita a los estudiantes representar a través de <b>juego de roles</b> estas situaciones recordadas por equipos de trabajo. El tutor hace las siguientes preguntas cuando los estudiantes están coordinando su guion: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué signos tiene una persona que siente cólera?</li> <li>• ¿Qué características tiene una persona tranquila?</li> <li>• ¿Qué palabras o comportamiento tiene la persona que siente cólera?</li> <li>• ¿Qué podemos hacer para controlar nuestra cólera?</li> </ul> ¿Cómo puedo hacer para tranquilizar a las personas en	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Plumones</li> <li>• Cartulinas</li> <li>• Imágenes</li> <li>• Papelote</li> <li>• Lista de cotejo</li> </ul>	50'

		conflicto?		
<b>Salida</b>		Los estudiantes deben explicar cómo pueden tranquilizar a los sujetos que sienten cólera. Luego en casa los estudiantes de 1° de secundaria observan a sus padres cuando expresan su cólera y luego conversan de este tema con papá y mamá. A los estudiantes de 2° de secundaria se les indica interrogar a las personas más cercanas a ellos sobre cómo manejar la cólera. .	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imágenes</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Papelote</li> </ul>	25'

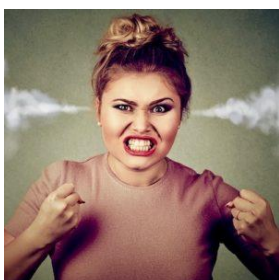
## XII. Evaluación

criterio	Indicadores	Instrumento
<b>CONTROL EMOCIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tranquilizo a las personas cuando participo en sus conflictos.</li> </ul>	Lista de cotejo
<b>Actitudes</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respeto a las normas de convivencia.</li> <li>• Perseverancia en la tarea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los gestos y mímicas son apropiadas al realizar el juego de roles.</li> <li>• Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.</li> <li>• Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.</li> <li>• Corrige sus errores y aprende de ellos.</li> </ul>	Lista de cotejo

## V. Bibliografía.

MINEDU.(2001). Aprendiendo a resolver conflictos en las instituciones educativas. Ediciones <http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-ccbc-4e81-b9bf-7009eeb62dd2>  
[http://www.aulalibre.es/IMG/pdf\\_COMO\\_EDUCAR\\_LOS\\_SENTIMIENTOS\\_Y\\_LAS\\_EMOCIONES\\_ACTIVIDADES.pdf](http://www.aulalibre.es/IMG/pdf_COMO_EDUCAR_LOS_SENTIMIENTOS_Y_LAS_EMOCIONES_ACTIVIDADES.pdf)

**ANEXO N°01:** identifica cómo se siente la persona y describe el porqué de tu afirmación



**ANEXO Nº 02: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Representa mediante expresiones las características de una persona con cólera.		Describe en que parte de su cuerpo sintieron cólera en una situación de conflicto.		Usa estrategias para dar solución a las situaciones presentadas.		Representa gráficamente la situación de conflicto.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									

19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

**ANEXO Nº 03: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Los gestos y mímicas son apropiados al realizar el juego de roles-		Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.		Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.		Corrige sus errores y aprende de ellos.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									

19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

## DISEÑO DE SESION DE APRENDIZAJE N° 04

### “SOMOS ESPECIALES Y DIFERENTES”

#### XIII. Información general:

- |    |                         |                                      |
|----|-------------------------|--------------------------------------|
| 1. | Institución Educativa : | “ San José”                          |
| 2. | Área:                   | Tutoría                              |
| 3. | Grado y sección:        | Primero “ A” y segundo “ A”          |
| 4. | Tema :                  | Perspectiva                          |
| 5. | Fecha:                  | 27 y 30 de junio del 2017            |
| 6. | Duración:               | 90 minutos                           |
| 7. | Docente responsable:    | Mg. Martha Cristina Zumarán Chiclayo |

#### XIV. Organización del aprendizaje

Capacidad	Aprendizaje esperados
<b>PERSPECTIVA</b>	Que los escolares valoren sus peculiaridades frente a los conflictos.

#### XV. Secuencia didáctica

Momentos	Espacio	Actividades de aprendizaje	Medios y materiales	Tiempo
<b>Inicio</b>	<b>AULA</b>	La Docente tutora saluda y pregunta por la fecha a los alumnos. Luego enseña la imagen de una fruta e indica que describan sus bondades o atributos. (anexo 1)  Además solicita que cada uno piense en sus atributos positivos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Plumones</li> <li>• Papelote</li> <li>• Imágenes</li> </ul>	15'
<b>Proceso</b>		En una cartulina cada educando escribirá su nombre y los atributos positivos que posee.  Se les brindará la lista de las siguientes cualidades: Proactivo, buen vecino, buen hijo, tolerante, pacífico, alto, delgado, cabello negro, cara redonda, talla mediana, delgado, etc. Además la docente relata lo siguiente: Tania se encuentra en una calle solitaria y aparece un hombre frente a ella insultándola y forcejea con ella para tratar de quitarle la cartera y celular de Tania, ella se resiste al robo entonces el agresor la empuja, luego sale huyendo, Tania se queda nerviosa y camina rápido para dirigirse a la comisaría para denunciar el hecho; ya en la comisaría el policía le solicita su	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Plumones</li> <li>• Cartulinas</li> <li>• Papelote</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Lista de cotejo</li> </ul>	50'

		<p>declaración donde debe señalar las características de su agresor. Tania da las siguientes descripciones es de talla mediana, ojos grandes, lacio, moreno, tenía un tatuaje de una calavera. La tutora les indica que deben representar la situación dada en un <b>juego de roles</b>, además les dice que pueden realizar algunas modificaciones.</p> <p>¿Qué emociones tuvo en ese momento Tania?</p> <p>¿Tania supo controlar sus emociones? ¿Qué características describió Tania, de su agresor? ¿Por qué crees que se dio el conflicto?</p> <p>La tutora resalta las ideas fuerza:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El respeto debe ser para todos aunque seamos diferentes.</li> <li>• Las reacciones de cada persona son únicas.</li> <li>• Algunas reacciones pueden afectar a los demás.</li> <li>• Lo mejor es conversar pero sin ofender.</li> </ul>		
<b>Salida</b>		<p>Para finalizar la sesión los estudiantes Después en casa los estudiantes de 1º y 2º de secundaria deben preguntar en casa a sus padres si alguna vez les han robado que indiquen que emociones sintieron, como era la persona que los ataco y que analicen en qué circunstancias ocurrieron. (causas)</p>	• Papelote	25'

## XVI. Evaluación

<b>Criterio</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<b>PERSPECTIVA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tengo la habilidad de mantener el control de mis emociones para después de una situación de conflicto pueda describir las características de mi agresor.</li> <li>• Tengo la capacidad de analizar las causas de una situación conflictiva como si participase en él.</li> </ul>	Lista de cotejo
<b>Actitudes</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respeto a las normas de convivencia.</li> <li>• Perseverancia en la tarea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los gestos y mímicas son apropiadas al realizar el juego de roles.</li> <li>• Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.</li> <li>• Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.</li> <li>• Corrige sus errores y aprende de ellos.</li> </ul>	Lista de cotejo



## V. Bibliografía.

MINEDU.(2001). Aprendiendo a resolver conflictos en las instituciones educativas. Ediciones [http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-ccbc-4e81\\_b9bf-7009eeb62dd2](http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-ccbc-4e81_b9bf-7009eeb62dd2)  
[http://www.aulalibre.es/IMG/pdf\\_COMO\\_EDUCAR\\_LOS\\_SENTIMIENTOS\\_Y\\_LAS\\_EMOCIONES\\_ACTIVIDADES.pdf](http://www.aulalibre.es/IMG/pdf_COMO_EDUCAR_LOS_SENTIMIENTOS_Y_LAS_EMOCIONES_ACTIVIDADES.pdf)

## ANEXO N°01:



**ANEXO Nº 02: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Describe las emociones de una persona víctima de un conflicto.		Describe las características del agresor en una situación de conflicto.		Usa estrategias para dar solución a las situaciones presentadas.		Analiza las causas de una situación de conflicto.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									

19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

**ANEXO Nº 03: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Los gestos y mímicas son apropiados al realizar el juego de roles-		Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.		Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.		Corrige sus errores y aprende de ellos.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									

19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

## DISEÑO DE SESION DE APRENDIZAJE N° 05

### “NOS ESCUCHAMOS MEJOR”

#### XVII. Información general:

- |    |                         |                                      |
|----|-------------------------|--------------------------------------|
| 1. | Institución Educativa : | “ San José”                          |
| 2. | Área:                   | Tutoría                              |
| 3. | Grado y sección:        | Primero “ A” y segundo “ A”          |
| 4. | Tema :                  | Comunicación positiva                |
| 5. | Fecha:                  | 04 y 07 de julio del 2017            |
| 6. | Duración:               | 90 minutos                           |
| 7. | Docente responsable:    | Mg. Martha Cristina Zumarán Chiclayo |

#### XVIII. Organización del aprendizaje

Capacidad	Aprendizaje esperados
<b>COMUNICACIÓN</b>	Que los educandos practiquen formas adecuadas de comunicación.

#### XIX. Secuencia didáctica

Momentos	Espacio	Actividades de aprendizaje	Medios y materiales	Tiempo
<b>Inicio</b>	<b>AULA</b>	La docente indica que se jugará un bingo (ver anexo). El juego consiste en buscar a un compañero que coincida con lo que solicita el bingo y en ese recuadro el escriba su nombre, así seguirá el juego hasta que llenen todos los recuadros. Se felicitará a los tres primeros que terminen llenando la cartilla.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Plumones</li> <li>• Papelote</li> <li>• Hojas</li> </ul>	15'
<b>Proceso</b>		<p>La docente tutor pregunta a sus estudiantes: ¿Qué les pareció la dinámica? ¿Qué tuvieron que hacer para llenar la cartilla?, ¿Cómo lograron comunicación?</p> <p>Los estudiantes deben escribir en cartulinas los aspectos positivos y negativos que se dieron de la comunicación mientras estaban jugando el bingo, pegarlos en la pizarra según este aspecto y explicar porque lo consideran así.</p> <p>La docente presenta en un papelote como es la escucha activa y cuáles son los motivos que no permiten una buena comunicación. Luego se solicita utilizar las recomendaciones presentadas del papelote en <b>un juego de roles</b> creados por ellos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Plumones</li> <li>• Cartulinas</li> <li>• Papelote</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Lista de cotejo</li> </ul>	50'

<b>Salida</b>		<p>Las ideas fuerza son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La buena comunicación se da con un mensaje claro y cuando se escucha activamente lo que se nos dice.</li> <li>• Ser positivos al conversar para lograr una comunicación efectiva.</li> <li>• Para estar seguros del mensaje se debe preguntar para confirmar lo que entendimos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imágenes</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Papelote</li> </ul>	25'
---------------	--	--	---	-----

## XX. Evaluación

<b>Criterio</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<b>COMUNICACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tengo la habilidad para retener la información, y emitir juicios sobre el mensaje de mi interlocutor en una situación de conflicto.</li> <li>• Escucho todo el mensaje de mi interlocutor que se encuentra en una situación de conflicto para entenderlo, después hago las preguntas.</li> </ul>	Lista de cotejo
<b>Actitudes</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respeto a las normas de convivencia.</li> <li>• Perseverancia en la tarea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los gestos y mímicas son apropiadas al realizar el juego de roles.</li> <li>• Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.</li> <li>• Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.</li> <li>• Corrige sus errores y aprende de ellos.</li> </ul>	Lista de cotejo

## V. Bibliografía.

MINEDU.(2001). Aprendiendo a resolver conflictos en las instituciones educativas. Ediciones [http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-ccbc-4e81\\_b9bf-7009eeb62dd2](http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-ccbc-4e81_b9bf-7009eeb62dd2)  
[http://www.aulalibre.es/IMG/pdf\\_COMO\\_EDUCAR\\_LOS\\_SENTIMIENTOS\\_Y\\_LAS\\_EMOCIONES\\_ACTIVIDADES.pdf](http://www.aulalibre.es/IMG/pdf_COMO_EDUCAR_LOS_SENTIMIENTOS_Y_LAS_EMOCIONES_ACTIVIDADES.pdf)

## ANEXO Nº 01: CARTILLA

Tiene celular.	Le gusta la mandarina.	Le gusta el deporte.	Su color favorito es el amarillo.
----------------	------------------------	----------------------	-----------------------------------

**ANEXO Nº 02: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Escucha activamente el mensaje de su interlocutor en una situación de conflicto.		Entiende el mensaje del interlocutor en una situación de conflicto.		Usa estrategias para hacer preguntas que darán solución a las situaciones presentadas.		Emite juicios positivos que permitan la solución del conflicto.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									



19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

**ANEXO Nº 03: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Los gestos y mímicas son apropiados al realizar el juego de roles-		Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.		Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.		Corrige sus errores y aprende de ellos.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									

19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

## DISEÑO DE SESION DE APRENDIZAJE N° 06

### “GESTIONAMOS LA CÓLERA ”

#### XXI. Información general:

- |    |                         |                                      |
|----|-------------------------|--------------------------------------|
| 1. | Institución Educativa : | “ San José”                          |
| 2. | Área:                   | Tutoría                              |
| 3. | Grado y sección:        | Primero “ A” y segundo “ A”          |
| 4. | Tema :                  | Emociones y sentimientos             |
| 5. | Fecha:                  | 11 y 14 de julio del 2017            |
| 6. | Duración:               | 90 minutos                           |
| 7. | Docente responsable:    | Mg. Martha Cristina Zumarán Chiclayo |

#### XXII. Organización del aprendizaje

Capacidad	Aprendizaje esperados
<b>CONTROL EMOCIONAL</b>	Que los educandos descubran las reacciones cuando sienten cólera y como controlarla.

#### XXIII. Secuencia didáctica

Momentos	Espacio	Actividades de aprendizaje	Medios y materiales	Tiempo
<b>Inicio</b>	<b>AULA</b>	Iniciamos la sesión solicitando que escriban en su cuaderno cómo reaccionan en un momento de cólera y que luego algunos lo socialicen en el grupo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Plumones</li> <li>• Hojas</li> </ul>	15'
<b>Proceso</b>		La docente dice recuerda alguna vez cuando has tenido cólera has lastimado a alguien con tus palabras o acciones. ¿Cómo una persona debe hacer para calmarse? (Anotar las respuestas en la pizarra). La tutora explica a los estudiantes que signos debemos observar para darnos cuenta que una persona tiene cólera y que es una reacción ante una causa. Se solicita a los estudiantes crear un <b>juego de roles</b> donde se genere un clima de confianza para utilizar estrategias que controlen la cólera.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Plumones</li> <li>• Cartulinas</li> <li>• Papelote</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Lista de cotejo</li> </ul>	50'
<b>Salida</b>		Los estudiantes con las orientaciones de la tutora, experimentan la técnica de respiración para relajarse.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pizarra</li> <li>• Papelote</li> </ul>	25'

## XXIV.Evaluación

<b>Criterio</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<b>CONTROL EMOCIONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tengo la habilidad para generar un clima de confianza aún en situaciones de conflicto consiguiendo que las personas que participan en este se muestren amables.</li> <li>Tengo la habilidad para describir las características de las personas después de estar en una situación de conflicto.</li> </ul>	Lista de cotejo
<b>Actitudes</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Respeto a las normas de convivencia.</li> <li>Perseverancia en la tarea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los gestos y mímicas son apropiadas al realizar el juego de roles.</li> <li>Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.</li> <li>Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.</li> <li>Corrige sus errores y aprende de ellos.</li> </ul>	Lista de cotejo

## V. Bibliografía.

MINEDU.(2001). Aprendiendo a resolver conflictos en las instituciones educativas. Ediciones <http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-ccbc-4e81-b9bf-7009eeb62dd2>

[http://www.aulalibre.es/IMG/pdf\\_COMO\\_EDUCAR\\_LOS\\_SENTIMIENTOS\\_Y\\_LAS\\_EMOCIONES\\_ACTIVIDADES.pdf](http://www.aulalibre.es/IMG/pdf_COMO_EDUCAR_LOS_SENTIMIENTOS_Y_LAS_EMOCIONES_ACTIVIDADES.pdf)

**ANEXO N° 01: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Genera confianza entre las personas en conflicto.		Consigue que las personas en conflicto controlen su cólera y se muestren amables.		Usa estrategias para hacer que las personas reflexionen sobre cómo se actúan cuando sienten cólera.		Describe las características de las personas en conflicto.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									

19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

**ANEXO Nº 02: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Los gestos y mímicas son apropiados al realizar el juego de roles-		Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.		Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.		Corrige sus errores y aprende de ellos.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									



19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

## DISEÑO DE SESION DE APRENDIZAJE N° 07

### “CREAMOS MEJORES SOLUCIONES”

#### XXV. Información general:

1.	Institución Educativa :	“ San José”
2.	Área:	Tutoría
3.	Grado y sección:	Primero “ A” y segundo “ A”
4.	Tema :	Firmeza en crear soluciones
5.	Fecha:	17 y 18 de julio del 2017
6.	Duración:	90 minutos
7.	Docente responsable:	Mg. Martha Cristina Zumarán Chiclayo

#### XXVI. Organización del aprendizaje

Capacidad	Aprendizaje esperados
<b>COMPROMISO</b>	Que los educandos busquen diversas formas de solucionar conflictos.

#### XXVII. Secuencia didáctica

Momentos	Espacio	Actividades de aprendizaje	Medios y materiales	Tiempo
<b>Inicio</b>	<b>AULA</b>	La tutora pide a un alumno lea el anexo 01. ( La amistad)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Papelote</li> </ul>	15'
<b>Proceso</b>		<p>La docente comparte con sus estudiantes que si todos participan opinando ante una situación conflictiva se puede hallar diversas formas de solucionarla.</p> <p>Así buscaremos una solución para Maycol y Patricia. La docente dice debo agregar que las ideas u opiniones de sus compañeros deben ser respetadas.</p> <p>La mejor propuesta será presentada en forma de <b>juego de roles</b>.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Plumones</li> <li>• Cartulinas</li> <li>• Papelote</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Lista de cotejo</li> </ul>	50'
<b>Salida</b>		<p>La mentora pregunta ¿qué aprendieron este día? ¿Cómo han encontrado la solución?</p> <p>Concluyen indicando que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es importante buscar soluciones y luego decirse por una de ellas.</li> <li>• El compartir opiniones o propuestas nos da la oportunidad de obtener una mejor solución.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pizarra</li> <li>• Papelote</li> </ul>	25'

		Los grupos deben comentar en la siguiente sesión una situación con su respectiva solución aplicando lo aprendido.		
--	--	---	--	--

## XXVIII. Evaluación

Criterio	Indicadores	Instrumento
<b>COMPROMISO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>En una situación de conflicto participo con una respuesta que contribuya en su solución.</li> <li>En una situación conflictiva me enfoco en el motivo principal hasta aportar en su solución.</li> </ul>	Lista de cotejo
Actitudes	Indicadores	Instrumento
<ul style="list-style-type: none"> <li>Respeto a las normas de convivencia.</li> <li>Perseverancia en la tarea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los gestos y mímicas son apropiadas al realizar el juego de roles.</li> <li>Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.</li> <li>Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.</li> <li>Corrige sus errores y aprende de ellos.</li> </ul>	Lista de cotejo

## V. Bibliografía.

MINEDU.(2001). Aprendiendo a resolver conflictos en las instituciones educativas. Ediciones <http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-ccbc-4e81-b9bf-7009eeb62dd2>  
[http://www.aulalibre.es/IMG/pdf\\_COMO\\_EDUCAR\\_LOS\\_SENTIMIENTOS\\_Y\\_LAS\\_EMOCIONES\\_ACTIVIDADES.pdf](http://www.aulalibre.es/IMG/pdf_COMO_EDUCAR_LOS_SENTIMIENTOS_Y_LAS_EMOCIONES_ACTIVIDADES.pdf)

### ANEXO N° 01: LA AMISTAD

Patricia y Maycol además de ser compañeros de clases son muy amigos pero a veces se observa que discuten o pelean.

Patricia es una estudiante muy responsable y celosa con sus pertenencias. Maycol es muy bromista y travieso.

Hoy al regresar del recreo cogió el libro de Patricia y lo coloreo. Ella se molestó y le quito su libro a jalones y sin querer golpeo a Maycol.

Responde:

- ¿Qué molesto a Patricia?
- ¿Qué hizo Maycol?
- ¿Por qué se ocasiono ese conflicto?

**ANEXO Nº 2: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Identifica el motivo principal del conflicto, subrayando en la lectura.		Explica oralmente el motivo del conflicto con amabilidad.		Participa dando respuesta para dar solución al conflicto.		Redacta un compromiso de aportar positivamente en la gestión de un conflicto.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									

19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

**ANEXO Nº 03: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Los gestos y mímicas son apropiados al realizar el juego de roles-		Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.		Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.		Corrige sus errores y aprende de ellos.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									

19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

## DISEÑO DE SESION DE APRENDIZAJE N° 08

### “ENTENDEMOS LA COMUNICACIÓN NO VERBAL”

#### I. Información general:

- |    |                         |                                      |
|----|-------------------------|--------------------------------------|
| 1. | Institución Educativa : | “ San José”                          |
| 2. | Área:                   | Tutoría                              |
| 3. | Grado y sección:        | Primero “ A” y segundo “ A”          |
| 4. | Tema :                  | Comunicación corporal                |
| 5. | Fecha:                  | 19 de julio del 2017                 |
| 6. | Duración:               | 90 minutos                           |
| 7. | Docente responsable:    | Mg. Martha Cristina Zumarán Chiclayo |

#### XXIX. Organización del aprendizaje

Capacidad	Aprendizaje esperados
<b>COMUNICACIÓN</b>	Que los educandos entiendan la relación entre el conflicto y la comunicación no verbal.

#### XXX. Secuencia didáctica

Momentos	Espacio	Actividades de aprendizaje	Medios y materiales	Tiempo
<b>Inicio</b>	<b>AULA</b>	La docente dice que los estudiantes formen grupos de acuerdo a la estación del año en que nacieron y que para saberlo no pueden hablar solo pueden hacerse señas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Papelote</li> </ul>	15'
<b>Proceso</b>		<p>Se pregunta:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué nombre tiene la comunicación que utilizaron para formar los grupos?</li> <li>• ¿Será importante utilizar un lenguaje de señas o no verbal?</li> </ul> <p>La docente anota en la pizarra las respuestas. La docente propone presentar en forma de <b>juego de roles</b> otra situación con lenguaje no verbal.</p> <p>La idea fuerza es:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las palabras, signos y gesticulaciones conforman la comunicación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Plumones</li> <li>• Cartulinas</li> <li>• Papelote</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Lista de cotejo</li> </ul>	50'
<b>Salida</b>		La docente solicita traer escrito una situación de conflicto que hubieran observado a causa de la comunicación no verbal.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pizarra</li> <li>• Papelote</li> </ul>	25'

#### XXXI. Evaluación



<b>Criterio</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<b>COMUNICACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En una situación de conflicto participo con mensajes de conciliación a través de mis movimientos corporales.</li> <li>• Tengo la habilidad para adelantarme a lo que me van a comunicar las personas que se encuentran en conflicto.</li> </ul>	Lista de cotejo
<b>Actitudes</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respeto a las normas de convivencia.</li> <li>• Perseverancia en la tarea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los gestos y mímicas son apropiadas al realizar el juego de roles.</li> <li>• Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.</li> <li>• Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.</li> <li>• Corrige sus errores y aprende de ellos.</li> </ul>	Lista de cotejo

## V. Bibliografía.

MINEDU.(2001). Aprendiendo a resolver conflictos en las instituciones educativas. Ediciones <http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-ccbc-4e81-b9bf-7009eeb62dd2>

[http://www.aulalibre.es/IMG/pdf\\_COMO\\_EDUCAR\\_LOS\\_SENTIMIENTOS\\_Y\\_LAS\\_EMOCIONES\\_ACTIVIDADES.pdf](http://www.aulalibre.es/IMG/pdf_COMO_EDUCAR_LOS_SENTIMIENTOS_Y_LAS_EMOCIONES_ACTIVIDADES.pdf)

**ANEXO N° 1: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Interpreta el mensaje de comunicación no verbal de su interlocutor .		Responde al mensaje de su interlocutor .		Participa de su presentación a través de la comunicación no verbal con su pareja.		Muestra mensajes conciliadores a través de sus movimientos corporales.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									

19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

**ANEXO Nº 02: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Los gestos y mímicas son apropiados al realizar el juego de roles-		Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.		Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.		Corrige sus errores y aprende de ellos.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									

19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

## DISEÑO DE SESION DE APRENDIZAJE N° 09

### “APRENDEMOS EL ROL DE UN NEGOCIADOR ”

#### I. Información general:

1. Institución Educativa : “ San José”
2. Área: Tutoría
3. Grado y sección: Primero “ A” y segundo “ A”
4. Tema : Empatía
5. Fecha: 20 de julio del 2017
6. Duración: 90 minutos
7. Docente responsable: Mg. Martha Cristina Zumarán Chiclayo

#### II. Organización del aprendizaje

Capacidad	Aprendizaje esperados
<b>EMPATÍA</b>	Que los educandos identifiquen el procedimiento de la negociación de conflictos.

#### III. Secuencia didáctica

Momentos	Espacio	Actividades de aprendizaje	Medios y materiales	Tiempo
<b>Inicio</b>	<b>AULA</b>	La mentora indica que compartan una situación de conflicto que alguien observe entre sus compañeros. Luego, formula la siguiente interrogante: ¿cómo se resolvió la situación?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Papelote</li> </ul>	15'
<b>Proceso</b>		La mentora dice hoy aprenderán el procedimiento para negociar en caso de un conflicto. Presenta en un papelote el anexo 1 y lo detalla. Los escolares utilizando el procedimiento explicado escenificaran a través del juego de roles el anexo 2. (Se escogerá un grupo) ¿Ganaron o perdieron con el acuerdo presentado? ¿Fue fácil o difícil negociar? Se analiza el anexo 3. La docente da ejemplos sobre intereses y recalca la importancia de seguir el procedimiento de la negociación en cualquier situación de conflicto que se presente.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Plumones</li> <li>• Cartulinas</li> <li>• Papelote</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Lista de cotejo</li> </ul>	50'
<b>Salida</b>		Deben presentar un caso escolar siguiendo el procedimiento de la negociación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pizarra</li> <li>• Papelote</li> </ul>	25'

## XXXII. Evaluación

<b>Criterio</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<b>EMPATÍA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entiendo el criterio de la persona en conflicto.</li><li>• Tengo la habilidad para proponer soluciones teniendo en cuenta los puntos de vista de ambas partes en conflicto</li></ul>	Lista de cotejo
<b>Actitudes</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Respeto a las normas de convivencia.</li><li>• Perseverancia en la tarea.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Los gestos y mímicas son apropiadas al realizar el juego de roles.</li><li>• Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.</li><li>• Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.</li><li>• Corrige sus errores y aprende de ellos.</li></ul>	Lista de cotejo

## V. Bibliografía.

MINEDU.(2001). Aprendiendo a resolver conflictos en las instituciones educativas. Ediciones <http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-ccbc-4e81-b9bf-7009eeb62dd2>  
[http://www.aulalibre.es/IMG/pdf\\_COMO\\_EDUCAR\\_LOS\\_SENTIMIENTOS\\_Y\\_LAS\\_EMOCIONES\\_ACTIVIDADES.pdf](http://www.aulalibre.es/IMG/pdf_COMO_EDUCAR_LOS_SENTIMIENTOS_Y_LAS_EMOCIONES_ACTIVIDADES.pdf)





ANEXO 02: JUEGO DE ROLES LA NARANJA

**Hoja para Cristian**

Después de jugar llegas a tu casa y vez una naranja en el refrigerador y tu hermana "Jaya", te dice ni lo pienses es para mí. Pero tú no quieres dársela. ¿Cómo negociarías para dar solución a esta situación? ¡Suerte!

-----

**Hoja para "Jaya"**

Tú decides hacer una torta para prepararla necesitas cascara de naranja. Cuando entras en la cocina ves a tu hermano " Cristian " dirigiendo su mano hacia la naranja para cogerla, pero lo impides diciendo ni lo pienses es para mí. Tu hermano no quiere cederte la naranja y está molesto, tiene mucha sed ¿Cómo negociarías para dar solución a esta situación? ¡Suerte!

-----

ANEXO 03:

	" Cristian "	"Jaya",
Punto de vista	Quiero una naranja.	Quiero una naranja.
Interés	Necesita la pulpa de la naranja.	Necesita como ingrediente la cáscara.
Alternativas para dar una solución	<ul style="list-style-type: none"><li>• Que cada uno se quede con la mitad.</li><li>• Sortear la naranja.</li></ul>	
Arreglo o acuerdo	"Cristian" come la pulpa de la naranja para saciar su sed y "Jaya", se queda con la cáscara para su torta.	

**ANEXO N° 03: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Realiza preguntas para comprender a la persona en conflicto.		Entiende el criterio de la persona en conflicto.		Participa en la reflexión de las partes en conflicto.		Propone soluciones considerando los diferentes puntos de vista de los involucrados en el conflicto.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									

22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

**ANEXO N° 04: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°	Estudiantes	Los gestos y mímicas son apropiados al realizar el juego de roles-		Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.		Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.		Corrige sus errores y aprende de ellos.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									

22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

## DISEÑO DE SESION DE APRENDIZAJE N° 10

### “COLABORAMOS POSITIVAMENTE EN LA SOLUCION DE CONFLICTOS”

#### I. Información general:

1. Institución Educativa : “ San José”
2. Área: Tutoría
3. Grado y sección: Primero “ A” y segundo “ A”
4. Tema : Perspectiva
5. Fecha: 21 de julio del 2017
6. Duración: 90 minutos
7. Docente responsable: Mg. Martha Cristina Zumarán Chiclayo

#### II. Organización del aprendizaje

Capacidad	Aprendizaje esperados
<b>PERSPECTIVA</b>	Que los educandos entiendan que comprometerse y colaborar mejora la convivencia.

#### III. Secuencia didáctica

Momentos	Espacio	Actividades de aprendizaje	Medios y materiales	Tiempo
<b>Inicio</b>	<b>AULA</b>	La mentora pregunta ¿Qué debemos hacer para resolver un conflicto?	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Papelote</li> </ul>	15'
<b>Proceso</b>		<p>La mentora muestra (anexo 01) y exponen los comportamientos que se adoptan ante un conflicto.</p> <p>Solicita representar un conflicto <b>mediante el juego de roles</b> y resolverlos según los estilos presentados.</p> <p>Plantea las interrogantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué estilo será el que debemos adoptar ante un conflicto?</li> <li>• ¿Cuál de ellos tendrá más aceptación por la mayoría?</li> </ul> <p>La idea fuerza:</p> <p>❖ Las relaciones interpersonales mejoran cuando uno colabora y se compromete en la solución de los conflictos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Plumones</li> <li>• Cartulinas</li> <li>• Papelote</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Lista de cotejo</li> </ul>	50'
<b>Salida</b>		Los estudiantes escriben en un papelote lo más importante que se puede rescatar del tema tratado y lo pegan sobre la pizarra.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pizarra</li> <li>• Papelote</li> </ul>	25'

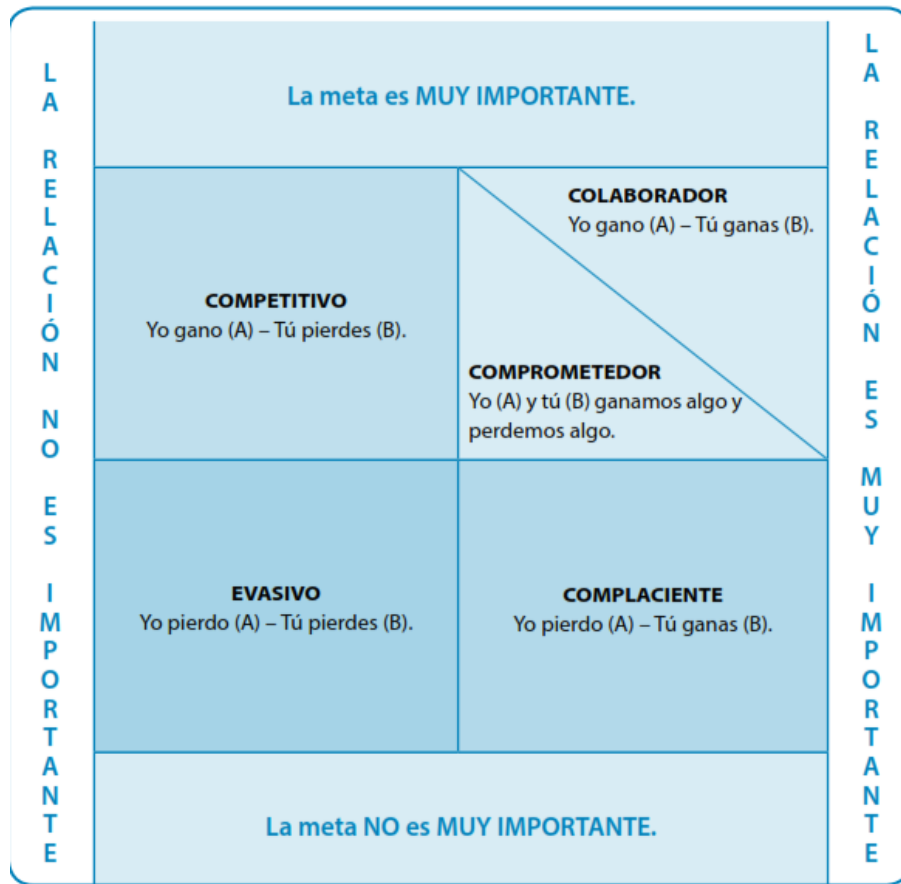
### XXXIII. Evaluación

<b>Criterio</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<b>EMPATÍA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cuando estoy frente a un conflicto me imagino las situaciones de solución frente a ello.</li><li>• Tengo la habilidad para entender un conflicto aun cuando solo tengo parte de la información.</li></ul>	Lista de cotejo
<b>Actitudes</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Respeto a las normas de convivencia.</li><li>• Perseverancia en la tarea.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Los gestos y mímicas son apropiadas al realizar el juego de roles.</li><li>• Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.</li><li>• Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.</li><li>• Corrige sus errores y aprende de ellos.</li></ul>	Lista de cotejo

### V. Bibliografía.

MINEDU.(2001). Aprendiendo a resolver conflictos en las instituciones educativas. Ediciones  
<http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-ccbc-4e81-b9bf-7009eeb62dd2>  
[http://www.aulalibre.es/IMG/pdf\\_COMO\\_EDUCAR\\_LOS\\_SENTIMIENTOS\\_Y\\_LAS\\_EMOCIONES\\_ACTIVIDADES.pdf](http://www.aulalibre.es/IMG/pdf_COMO_EDUCAR_LOS_SENTIMIENTOS_Y_LAS_EMOCIONES_ACTIVIDADES.pdf)

ANEXO 01: COMPORTAMIENTOS ANTE EL CONFLICTO





**ANEXO N° 02: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Escucha parte de información de la persona en conflicto.		Imagina la situación de conflicto.		Participa con imaginación para dar soluciones.		Propone soluciones aun cuando no tiene toda la información.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									

23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

**ANEXO N° 03: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°	Estudiantes	Los gestos y mímicas son apropiados al realizar el juego de roles-		Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.		Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.		Corrige sus errores y aprende de ellos.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									

22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

## DISEÑO DE SESION DE APRENDIZAJE N° 11

### “RESOLVEMOS SITUACIONES PACIFICAMENTE”

#### I. Información general:

1. Institución Educativa : “ San José”
2. Área: Tutoría
3. Grado y sección: Primero “ A” y segundo “ A”
4. Tema : Perspectiva
5. Fecha: 25 de julio del 2017
6. Duración: 90 minutos
7. Docente responsable: Mg. Martha Cristina Zumarán Chiclayo

#### II. Organización del aprendizaje

Capacidad	Aprendizaje esperados
<b>COMPROMISO</b>	Que los estudiantes puedan conocer las actitudes y comportamientos de violencia para que nunca las usen frente a un conflicto.

#### III. Secuencia didáctica

Momentos	Espacio	Actividades de aprendizaje	Medios y materiales	Tiempo
<b>Inicio</b>	<b>AULA</b>	La tutora enseña a sus estudiantes diferentes imágenes y les solicita que indiquen cuales presentan actitudes o comportamientos violentos y cuáles no.(anexo)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Papelote</li> </ul>	15'
<b>Proceso</b>		La tutora utilizando estos ejemplos también solicita que indiquen a qué tipo de violencia pertenecen las acciones observadas, conversan sobre el tema e indica que a través del juego de roles representen, algún suceso de violencia en la escuela. Luego se realiza una conversación sobre las participaciones de los grupos. Además menciona las siguientes ideas.  Todos los días observamos circunstancias de contenido violento en nuestras vidas pero eso no es bueno por lo que debemos educarnos para no resolverlos desde ese enfoque.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Plumones</li> <li>• Cartulinas</li> <li>• Papelote</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Lista de cotejo</li> </ul>	50'
<b>Salida</b>		Finalmente, en pares deben hacer un compromiso para evitar reaccionar violentamente lo escriben en fichas y las pegan en las paredes del salón para que sus compañeros las vean.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pizarra</li> <li>• Fichas</li> </ul>	25'

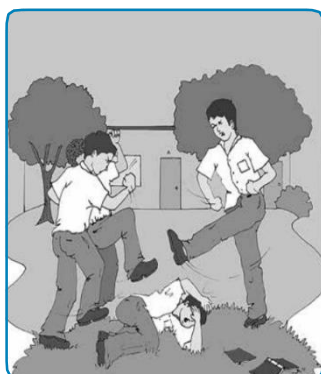
### XXXIV. Evaluación

Criterio	Indicadores	Instrumento
<b>Compromiso</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tengo interés en elaborar respuestas pacíficas para ayudar a resolver los conflictos.</li> <li>• Me involucro en la problemática de las personas para contribuir en su solución sin violencia.</li> </ul>	Lista de cotejo
<b>Actitudes</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respeto a las normas de convivencia.</li> <li>• Perseverancia en la tarea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los gestos y mímicas son apropiadas al realizar el juego de roles.</li> <li>• Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.</li> <li>• Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.</li> <li>• Corrige sus errores y aprende de ellos.</li> </ul>	Lista de cotejo

### V. Bibliografía.

MINEDU.(2001). Aprendiendo a resolver conflictos en las instituciones educativas. Ediciones [http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-cbbc-4e81\\_b9bf-7009eeb62dd2](http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-cbbc-4e81_b9bf-7009eeb62dd2)  
[http://www.aulalibre.es/IMG/pdf\\_COMO\\_EDUCAR\\_LOS\\_SENTIMIENTOS\\_Y\\_LAS\\_EMOCIONES\\_ACTIVIDADES.pdf](http://www.aulalibre.es/IMG/pdf_COMO_EDUCAR_LOS_SENTIMIENTOS_Y_LAS_EMOCIONES_ACTIVIDADES.pdf)

#### ANEXO 01: COMPORTAMIENTOS O ACTITUDES CONFLICTIVAS



**ANEXO Nº 02: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°		Describe las imágenes de comportamientos violentos.		Discrimina entre una acción violenta y la que no lo es.		Clasifica los tipos de violencia.		Escribe su compromiso de no ser violento en fichas.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									

22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									



**ANEXO N° 03: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°	Estudiantes	Los gestos y mímicas son apropiados al realizar el juego de roles-		Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.		Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.		Corrige sus errores y aprende de ellos.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									

22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

## DISEÑO DE SESION DE APRENDIZAJE N° 12

### “Entendemos la percepción de ambas partes en los conflictos”

#### I. Información general:

1. Institución Educativa : “ San José”
2. Área: Tutoría
3. Grado y sección: Primero “ A” y segundo “ A”
4. Tema : Perspectiva
5. Fecha: 26 de julio del 2017
6. Duración: 90 minutos
7. Docente responsable: Mg. Martha Cristina Zumarán Chiclayo

#### II. Organización del aprendizaje

Capacidad	Aprendizaje esperados
<b>Empatía</b>	Que los estudiantes deben entender las percepciones y los distintas formas de ver el conflicto, además de entenderlo como punto de partida de aprendizaje de las relaciones en sociedad.

#### III. Secuencia didáctica

Momentos	Espacio	Actividades de aprendizaje	Medios y materiales	Tiempo
<b>Inicio</b>	<b>AULA</b>	La tutora entrega fichas a los estudiantes para que anoten sobre lo que entienden sobre conflicto. Luego las colocan con cinta en la pizarra y conversan sobre lo escrito por sus demás compañeros.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Papelote</li> </ul>	15'
<b>Proceso</b>		<p>La tutora menciona que la mayoría de las veces se relaciona el término violencia con conflicto, pero no siempre es así, explica que el conflicto se da cuando una persona u otras empieza o empiezan a estar en desacuerdo. Acto seguido muestra una imagen y les preguntan ¿qué es lo que observan de la figura? (anexo) las respuestas de ellos son diferente, ¿quién estará en lo cierto? ¿Ambos? ¿Ninguno? Parece que están en desacuerdo pero son formas diferentes de percibir la imagen.</p> <p>La tutora dice a menudo esto ocurre, tal vez sean que no se entiende bien o lo ven desde otra arista, lo importante es entenderse y llegar a un acuerdo, les invito a ilustrarnos con <b>juego de roles situaciones que terminen en comprensión y entendimiento.</b></p> <p>La docente les dice que siempre las personas difieren en su manera de ver las cosas, además cuando esto ocurre se dan los conflictos, pero cuando tratamos de entender lograremos resolver el conflicto.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voz de la docente.</li> <li>• Plumones</li> <li>• Cartulinas</li> <li>• Papelote</li> <li>• Pizarra</li> <li>• Lista de cotejo</li> </ul>	50'
<b>Salida</b>		Los estudiantes deben utilizar otras imágenes y realizar lo		25'

		hecho en clase con sus familiares y resaltar la importancia de entender las percepciones imágenes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pizarra</li> <li>• Imágenes</li> </ul>	
--	--	--	---	--

### XXXV. Evaluación

Criterio	Indicadores	Instrumento
<b>EMPATÍA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tengo la habilidad para comprender los puntos de vistas de las personas en conflicto, colaborando en su solución.</li> <li>• Tengo la habilidad de comprender a las personas aun cuando estas se encuentran en una situación de conflicto</li> </ul>	Lista de cotejo
<b>Actitudes</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respeto a las normas de convivencia.</li> <li>• Perseverancia en la tarea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los gestos y mímicas son apropiadas al realizar el juego de roles.</li> <li>• Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.</li> <li>• Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.</li> <li>• Corrige sus errores y aprende de ellos.</li> </ul>	Lista de cotejo

### V. Bibliografía.

MINEDU.(2001). Aprendiendo a resolver conflictos en las instituciones educativas. Ediciones [http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-ccbc-4e81\\_b9bf-7009eeb62dd2](http://www.juntadeandalucia.es/educacion/webportal/ishare-servlet/content/45327ed9-ccbc-4e81_b9bf-7009eeb62dd2)  
[http://www.aulalibre.es/IMG/pdf\\_COMO\\_EDUCAR\\_LOS\\_SENTIMIENTOS\\_Y\\_LAS\\_EMOCIONES\\_ACTIVIDADES.pdf](http://www.aulalibre.es/IMG/pdf_COMO_EDUCAR_LOS_SENTIMIENTOS_Y_LAS_EMOCIONES_ACTIVIDADES.pdf)

#### ANEXO 01: IMAGEN Y PERCEPCIÓN



**ANEXO Nº 02: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        ”

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

Nº		Describe la figura con su perspectiva.		Fundamentan quien tiene la razón.		Entienden los puntos de vista.		Comprenden la importancia de las percepciones.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
	Estudiantes								
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									

23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

**ANEXO N° 03: LISTA DE COTEJO**

GRADO:            SECCIÓN: “        “

DOCENTE RESPONSIBLE: Zumarán Chiclayo Martha Cristina

N°	Estudiantes	Los gestos y mímicas son apropiados al realizar el juego de roles-		Trabaja en equipo y respeta las opiniones de los demás.		Muestra empeño al realizar las tareas encomendadas.		Corrige sus errores y aprende de ellos.	
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									

22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									



## VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alfaro. (2005). El Juego de roles y el desarrollo de la Autoestima de las alumnas del primer grado de secundaria de la Institución Educativa “Santa Rosa” de Trujillo.
- Campos y Ramírez (2013). Taller Pedagógico basado en componentes de la inteligencia emocional para disminuir niveles de agresividad en estudiantes de educación primaria de la I.E. N°80756 José María Arguedas, el Porvenir - 2013 de la Universidad César Vallejo de Trujillo – Escuela de Postgrado.
- Casamayor, G. (2004). Cómo dar respuesta a los conflictos: La disciplina en la enseñanza Secundaria. Barcelona. Editorial Graó. Recuperado de: [https://books.google.com.pe/books?id=eT-dTLzaGAEC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=eT-dTLzaGAEC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)
- Cassany, D. (2003) Enseñar Lengua. Barcelona. Editorial Graó. Recuperado de: [http://lenguaydidactica.weebly.com/uploads/9/6/4/6/9646574/cassany,\\_d.\\_luna,\\_m.\\_sanz,\\_g.\\_-\\_ensajar\\_lengua.pdf](http://lenguaydidactica.weebly.com/uploads/9/6/4/6/9646574/cassany,_d._luna,_m._sanz,_g._-_ensajar_lengua.pdf)
- Chacaltana y Cucho (2013). Aplicación de estrategias de solución de conflictos para mejorar las relaciones interpersonales de los estudiantes del quinto grado de educación secundaria de la Institución Educativa “José Carlos Mariátegui” de San Clemente – Pisco, 2011 de la Universidad César Vallejo de Trujillo – Escuela de Postgrado
- CIDPE (2002) Términos Pedagógicos. Huancayo. ITSPP
- Defensor del Pueblo – UNICEF. Violencia escolar: el maltrato entre iguales en la Educación Secundaria Obligatoria. Madrid: Defensor del pueblo, 2007. Recuperado de: <http://www.oei.es/historico/oeivirt/Informeviolencia.pdf>
- De Souza B. L. (s.f.). Competencias emocionales y resolución de conflictos interpersonales en el aula. Tesis doctoral de la Universidad Autónoma de Barcelona. Recuperado de: <http://www.observatorioperu.com/2015/Junio/Tesis%20Doctoral-Competencias%20emocionales%20y%20resoluci%20C2%A6n%20de%20%20conflictos%20interpersonales.pdf>
- Dewey, J. (1917) Democracia y Educación. Buenos Aires. Losada.
- Durkheim, E. Educación y Sociedad, Barcelona, Península 1975.
- Fachse (2006) Intervención Pedagógica. Lambayeque. Fachse
- Galtung, J. (1998) Teoría de conflictos. Revista paz y conflictos. España. Recuperado de: [http://www.ugr.es/~revpaz/tesinas/rpc\\_n2\\_2009\\_dea3.pdf](http://www.ugr.es/~revpaz/tesinas/rpc_n2_2009_dea3.pdf)
- Garretón V. P. (2013). Estado de la convivencia escolar, conflictividad y su forma de abordarla en establecimientos educacionales de alta vulnerabilidad social de la Provincia de Concepción, Chile. Tesis Doctoral. Universidad de Córdoba. Recuperado de: <http://helvia.uco.es/xmlui/bitstream/handle/10396/11611/2014000000906.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Garrido y Mori (2013). La Pedagogía de la ternura como estrategia reductora de los niveles de violencia escolar en los estudiantes de quinto grado de primaria de la I.E. Túpac Amaru II de Florencia de Mora – Trujillo 2012 de la Universidad César Vallejo de Trujillo – Escuela de Postgrado.
- Girard K., Koch, S.J. (1997) Resolución de conflictos en las escuelas. Manual de educadores. España. Granica S.A.
- Goleman, D. (1998). La Inteligencia emocional. Barcelona. Vergara. Editorial Kairós.
- Hazas C. E.M. (2014). Estrategias de resolución de conflictos en preescolares. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid. Recuperado de: <http://eprints.ucm.es/10487/1/T31912.pdf>
- Informe Mundial sobre la Violencia y la Salud. (2002). Recuperado de: [http://www.who.int/violence\\_injury\\_prevention/violence/world\\_report/es/summary\\_es.pdf](http://www.who.int/violence_injury_prevention/violence/world_report/es/summary_es.pdf)
- Lozano, S. (1995) Senderos del lenguaje. Trujillo. Editorial Libertad EIRL.
- Malaret, J. (2001). Manual de negociación y mediación. Madrid: Colex.
- Ministerio de Educación (2017). Contra la violencia escolar. Recuperado de: <http://www.siseve.pe/Seccion/Estadisticas> <http://larepublica.pe/sociedad/1037072-mas-de-5-mil-300-casos-de-violencia-escolar-se-han-reportado-solo-en-el-2016>
- Ministerio de Educación de Chile (2006). Conceptos clave para la resolución pacífica de conflictos, en el ámbito escolar. Unidad de apoyo a la transversalidad. División de Educación General. Chile.
- Montoro E. (2012). Perspectivas académicas sobre el conflicto. Recuperado el 25/09/2012 de: <https://es.scribd.com/document/106910969/Perspectivas-academicas-sobre-el-conflicto>
- Munduate, L., y Martínez Riquelme, J.M. (1998). Conflicto y negociación. Madrid: Pirámide.
- Narváez P. L. (2013). La resolución de conflictos en la Infancia: Un estudio sobre la reflexión pedagógica en torno a las estrategias utilizadas por el educador de párvulos y estudiantes en práctica profesional. Tesis doctoral. Universidad de Sevilla. Recuperado de: [https://idus.us.es/xmlui/bitstream/handle/11441/36388/2%20\\_1.%20Tesis%20Lilian%20Narv%C3%A1ez.pdf?sequence=1](https://idus.us.es/xmlui/bitstream/handle/11441/36388/2%20_1.%20Tesis%20Lilian%20Narv%C3%A1ez.pdf?sequence=1)
- Noriega C., R. (2013). Aplicación del Programa de Orientación Tutorial SJ para reducir los niveles de violencia en la I.E. San José del distrito de La esperanza, provincia de Trujillo, Región La Libertad – 2013 de la Universidad Nacional de Trujillo – Escuela de Postgrado.
- Ortega, R (1997). La convivencia escolar: qué es y cómo abordarla. Programa educativo de prevención de maltrato entre compañeros y compañeras. Ed. Consejería de educación y ciencia. Junta de Andalucía.

- Rojas Á., G. (2010). Programa de Habilidades Sociales para reducir los comportamientos de indisciplina en los alumnos del tercer año de educación secundaria de la IEP “Marianista siglo XXI” de la ciudad de Trujillo de la Universidad Nacional de Trujillo – Escuela de Postgrado.
- Sarton, Alain. (1978). Los tests en la psicología moderna. Bilbao. Mensajero.
- Silva Lorente I. (2015). La mediación como herramienta para resolver conflictos. impacto sobre las habilidades sociales de los alumnos mediadores en un centro de educación secundaria. Tesis doctoral de la Universidad de Alcalá de Henares. Recuperado de: <https://ebuah.uah.es/dspace/bitstream/handle/10017/24837/Tesis%20Isabel%20Silva%20Lorente.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Tamashiro, P. (2016). Violencia escolar: 40% de los casos registrados es de maestros contra alumnos. Recuperado de: <https://peru21.pe/lima/violencia-escolar-40-casos-registrados-maestros-alumnos-219843>.
- Tolaque (2012) Resolución de conflictos. Recuperado de: [https://es.slideshare.net/luis\\_tolaque/resolucin-de-conflictos-14214683](https://es.slideshare.net/luis_tolaque/resolucin-de-conflictos-14214683)
- UNICEF (2011) Convención sobre los derechos del niño.
- Universidad César Vallejo (2005). Crecimiento Personal. Trujillo. UCV.
- Valenzuela, P. (1996) La estructura del conflicto y su resolución. Bogotá. Instituto para el desarrollo de la democracia Luis Carlos Galán. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/teoriadelaconciliacion/valenzuela-2068013>
- Vela T., R. (2015). La Solución de Conflictos en la mejora de las capacidades de Liderazgo de los alumnos de la institución educativa N° 18254 de Pipus distrito de San Francisco de Daguas – Chachapoyas 2012” de la Universidad Nacional de Trujillo – Escuela de Postgrado.
- Vicuña, L. (2008). Artículo científico elaboración del test de habilidades para la gestión en la negociación de conflictos. Perú. UMSM. Revista IIPSI, 11(2), 183-200.
- Vinyamata E. (2009). Introducción a la conflictología. Recuperado de: <https://telemedicinadetampico.files.wordpress.com/2012/02/introduccion-ala-conflictologia-2.pdf>

# **ANEXOS**

ANEXO 1: Tabla de especificaciones

VARIABLE						
Habilidades de gestión en la negociación de conflictos						
DEFINICIÓN CONCEPTUAL						
Son las facultades para actuar con inteligencia emocional que implican el involucrarse en la negociación de conflictos. Estas habilidades son comunicación, compromiso, control emocional, perspectiva y empatía. (Vicuña, 2008)						
DEFINICION OPERACIONAL						
Escala: NO = 0 ( IH = Inadecuada Habilidad) SI = 1 (HA = Habilidad Adecuada)						
DIMENSIONES	DEFINICION CONCEPTUAL	OBJETIVO DIMENSIONAL	INDICADORES	% ITEMS	N° ITEMS	I TEMS
COMUNICACIÓN	Es la facultad oral y corporal para enviar y entender los mensajes. (Vicuña, 2008)	Medir las habilidades de comunicación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participa en la decodificación y encodificación de los mensajes.</li> </ul>	20%	4	2. En una situación de conflicto participo con mensajes de conciliación acordes con mis movimientos corporales.
						8. Tengo la habilidad para retener la información, y emitir juicios sobre el mensaje de mi interlocutor en una situación de conflictos.
						11. Tengo la habilidad para adelantarme a lo que me van comunicar las personas que se encuentran en conflicto.
						20. Escucho todo el mensaje de mi interlocutor que se encuentra en una situación de conflicto para entenderlo, después hago las preguntas.
COMPR OMISO	Facultad para cumplir con el	Medir las habilidades de compromiso	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asume con firmeza su rol de negociador.</li> </ul>	20%	4	1. En una situación conflictiva me enfoco en el motivo principal hasta aportar en su solución.
						4. En una situación de conflicto participo

	seguimiento del conflicto hasta encontrar la solución. (Vicuña, 2008)					<p>adecuadamente hasta elaborar una respuesta que contribuya en su solución.</p> <p>9. Tengo interés en elaborar respuestas para ayudar a resolver los conflictos.</p> <p>15. Me involucro en la problemática de las personas para contribuir en su solución.</p>
<b>PERSPECTIVA</b>	Es la capacidad de imaginar una situación desde la mirada desde un tercer participante. (Vicuña, 2008)	Medir las habilidades de perspectiva.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Representa mentalmente una situación en su totalidad</li> </ul>	20%	4	<p>3. Tengo la habilidad para interpretar la totalidad de un conflicto aun cuando solo tengo parte de la información.</p> <p>6. Tengo la habilidad de mantener el control de mis emociones para que después de una situación de conflicto pueda describir las características de mi agresor.</p> <p>7. Cuando estoy frente a un conflicto me imagino las situaciones de solución frente a ello.</p> <p>17. Tengo la capacidad de analizar las causas de una situación conflictiva como si participase en él.</p>
<b>CONTROL EMOCIONAL</b>	Es el dominio de los sentimientos y emociones para tener un desempeño eficaz. (Vicuña, 2008)	Medir las habilidades de control emocional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Domina sus emociones en situaciones conflictivas.</li> </ul>	20%	4	<p>12. Tengo la habilidad para crear respuestas que controlen el estrés de las personas en conflicto.</p> <p>13. Tengo habilidad para que las personas me perciban como una persona gestora en la solución de conflictos por mi carácter calmado, pacífico y tranquilo.</p> <p>16. Tranquilizo a las personas cuando participo en sus conflictos.</p>

						19. Tengo la habilidad para generar un clima de confianza aún en situaciones donde se presentan conflictos consiguiendo que las personas que participan en este se muestren amables.
<b>EMPATÍA</b>	Es la capacidad de entender el sentir de los otros para negociar en función de ellos. (Vicuña, 2008)	Medir las habilidades de empatía.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprende adecuadamente los sentimientos del otro.</li> </ul>	20%	4	5. Tengo la habilidad de comprender a las personas aun cuando estas se encuentran en una situación de conflicto.
						10. Tengo la habilidad para comprender los puntos de vistas de las personas en conflicto, colaborando en su solución.
						14. Entiendo el criterio de la persona en conflicto.
						18. Tengo la habilidad para proponer soluciones desde el punto de referencia de las personas en conflicto.
<b>VARIABLE</b>			5 INDICADORES	100%	20	

Fuente: Archivo de la institución educativa N° 80091 "San José" de Virú.

## Anexo 2: Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos

### EL TEST DE HABILIDADES DE GESTIÓN EN LA NEGOCIACIÓN DE CONFLICTOS 2016

Adaptado por : Mg. Martha Cristina Zumarán Chiclayo

#### INSTRUCCIONES

En este test su persona tendrá la oportunidad de conocer las circunstancias en que se dan los conflictos y participar marcando con una X según su manera de actuar frente a un conflicto.

N°	Ítems	No	Si
01	En una situación conflictiva me enfoco en el motivo principal hasta aportar en su solución.		
02	En una situación de conflicto participo con mensajes de conciliación acordes con mis movimientos corporales.		
03	Tengo la habilidad para interpretar la totalidad de un conflicto aun cuando solo tengo parte de la información.		
04	. En una situación de conflicto participo adecuadamente hasta elaborar una respuesta que contribuya en su solución.		
05	Tengo la habilidad de comprender a las personas aun cuando estas se encuentran en una situación de conflicto.		
06	Tengo la habilidad de mantener el control de mis emociones para que después de una situación de conflicto pueda describir las características de mi agresor.		
07	Cuando estoy frente a un conflicto me imagino las situaciones de solución frente a ello.		
08	Tengo la habilidad para retener la información, y emitir juicios sobre el mensaje de mi interlocutor en una situación de conflictos.		
09	Tengo interés en elaborar respuestas para ayudar a resolver los conflictos		
10	Tengo la habilidad para comprender los puntos de vistas de las personas en conflicto, colaborando en su solución.		
11	Tengo la habilidad para adelantarme a lo que me van		



	comunicar las personas que se encuentran en conflicto.		
12	Tengo la habilidad para crear respuestas que controlen el estrés de las personas en conflicto.		
13	Tengo habilidad para que las persona gestora en la solución de conflictos por mi carácter calmado, pacífico y tranquilo.		
14	Entiendo el punto de vista de la persona en conflicto.		
15	Me involucro en la problemática de las personas para contribuir en su solución.		
16	Tranquilizo a las personas cuando participo en sus conflictos.		
17	Tengo la capacidad de analizar las causas de una situación conflictiva como si participase en él.		
18	Tengo la habilidad para proponer soluciones desde el punto de referencia de las personas en conflicto.		
19	Tengo la habilidad para generar un clima de confianza aun en situaciones donde se presentan conflictos consiguiendo que las personas que participan se muestren amables.		
20	Escucho todo el mensaje de mi interlocutor que se encuentra en una situación de conflicto para entenderlo, después hago las preguntas.		

***Muchas gracias por su colaboración***

### Anexo 3: Ficha Técnica del Instrumento

#### FICHA TÉCNICA

1. Nombre del instrumento : Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos
2. Autor : Adaptación- Mg. Martha Cristina Zumarán  
Chiclayo
3. Año : 2016
4. Lugar : Trujillo, Perú
5. Duración : Entre 10 a 15 minutos
6. Ámbito de aplicación : Adolescentes
7. Descripción del instrumento: El test habilidades para gestionar la negociación de conflictos consta de 5 indicadores y 20 ítems cuya finalidad es explorar las habilidades de los sujetos investigados en situaciones específicas y valorar actuación en la convivencia escolar. El cuestionario se estructura en cinco dimensiones: comunicación, compromiso, control emocional, perspectiva y empatía.

Dimensión	Indicador	Ítem
D1: Comunicación	Participa en la decodificación y en codificación de los mensajes.	2
		8
		11
		20
D2: Compromiso,	Asume con firmeza su rol de negociador.	1
		4
		9
		15
D3: Perspectiva	Representa mentalmente una situación en su totalidad.	3
		6
		7
		17
D4: Control emocional	Domina sus emociones en situaciones conflictivas.	12
		13
		16
		19
D5: Empatía		5

		10
		14
		18

Ítems	Valor y puntaje	CATEGORÍAS
Del 1 al 20	SI valor 1	IH Inadecuada Habilidad
	NO valor 2	HA Habilidad Adecuada

NIVELES	VARIABLE	DIMENSIONES				
	Negociación de conflictos	Comunicación	Compromiso	Perspectiva	Control emocional	Empatía
Inicio	0 - 6	0 - 1	0 - 1	0 - 1	0 - 1	0 - 1
Proceso	7 -13	2 - 3	2 - 3	2 - 3	2 - 3	2 - 3
Logrado	14 - 20	4 - 4	4 - 4	4 - 4	4 - 4	4 - 4

#### Anexo 4: Validez del instrumento

#### VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS A TRAVÉS DEL COEFICIENTE DE “V” DE AIKEN

Validez de Aiken respecto al criterio de la CLARIDAD						Total (S) Sumatoria de acuerdo	V. Aiken S/ (n (c-1))	Validez por ítems ESCALAS
Nº ítem	JUEZ Nº 01	JUEZ Nº 02	JUEZ Nº 03	JUEZ Nº 04	JUEZ Nº 05			
1	3	4	4	4	4	19	0.95	Fuerte validez
2	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
3	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
4	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
5	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
6	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
7	4	3	4	4	4	19	0.95	Fuerte validez
8	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
9	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
10	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
11	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
12	3	4	4	4	4	19	0.95	Fuerte validez
13	4	4	4	3	4	19	0.95	Fuerte validez
14	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
15	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
16	4	3	4	4	4	19	0.95	Fuerte validez
17	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
18	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
19	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
20	4	3	4	4	4	19	0.95	Fuerte validez
<b>Total: Validez del instrumento ó índice general Claridad</b>							<b>0.985</b>	Fuerte validez
<b>Validez de Aiken respecto al criterio de la COHERENCIA</b>						<b>Total (S) Sumatoria de acuerdo</b>	<b>V. Aiken S/ (n (c-1))</b>	<b>Validez por ítems</b>

						1))	ESCALAS	
Nº ítem	JUEZ Nº 01	JUEZ Nº 02	JUEZ Nº 03	JUEZ Nº 04	JUEZ Nº 05			
1	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
2	4	4	4	4	3	19	0.95	Fuerte validez
3	4	4	4	3	4	19	0.95	Fuerte validez
4	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
5	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
6	4	3	4	4	3	18	0.9	Validez Aceptable
7	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
8	4	4	4	3	4	19	0.95	Fuerte validez
9	3	4	4	4	4	19	0.95	Fuerte validez
10	3	4	3	4	4	18	0.9	Validez Aceptable
11	4	3	3	4	4	18	0.9	Validez Aceptable
12	3	4	4	3	3	17	0.85	Validez Aceptable
13	4	3	4	4	4	19	0.95	Fuerte validez
14	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
15	4	4	4	3	4	19	0.95	Fuerte validez
16	4	4	3	4	4	19	0.95	Fuerte validez
17	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
18	4	4	4	4	3	19	0.95	Fuerte validez
19	4	4	3	4	4	19	0.95	Fuerte validez
20	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
<b>Total: Validez del instrumento o índice general Coherencia</b>							<b>0.955</b>	Fuerte validez
<b>Validez de Aiken respecto al criterio de la RELEVANCIA</b>						<b>Total (S) Sumatoria</b>	<b>V. Aiken</b>	<b>Validez por ítems ESCALAS</b>

						de acuerdo	S/ (n (c-1))	
Nº ítem	JUEZ Nº 01	JUEZ Nº 02	JUEZ Nº 03	JUEZ Nº 04	JUEZ Nº 05			
1	4	4	3	3	3	17	0.85	Validez Aceptable
2	4	3	4	4	4	19	0.95	Fuerte validez
3	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
4	4	4	4	4	3	19	0.95	Fuerte validez
5	3	4	3	4	4	18	0.9	Validez Aceptable
6	3	4	4	4	4	19	0.95	Fuerte validez
7	4	4	3	4	4	19	0.95	Fuerte validez
8	4	4	4	4	3	19	0.95	Fuerte validez
9	4	3	4	4	4	19	0.95	Fuerte validez
10	4	4	4	4	3	19	0.95	Fuerte validez
11	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
12	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
13	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
14	4	3	3	4	4	18	0.9	Validez Aceptable
15	4	4	4	4	3	19	0.95	Fuerte validez
16	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
17	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
18	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
19	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
20	4	4	4	4	4	20	1	Fuerte validez
<b>Total: Validez del instrumento o índice general Relevancia</b>							<b>0.9625</b>	Fuerte validez

## COEFICIENTE DE "V" DE AIKEN

### Criterio para interpretar validez:

0,00 a 0,80 Validez Débil

0,81 a 0,90 Validez Aceptable

0,91 a 1,00 Validez Fuerte

### Análisis de los ítems - correlación biserial

ítems	Correlaciones	
Item2	,945**	Excelente
Item8	,891**	Excelente
Item11	,891**	Excelente
Item20	,945**	Excelente
Item1	,891**	Excelente
Item4	,945**	Excelente
Item9	,945**	Excelente
Item15	,891**	Excelente
Item3	,695**	Excelente
Item6	,695**	Excelente

ítems	Correlaciones	
Item7	,695**	Excelente
item17	,695**	Excelente
item12	,532**	Excelente
item13	,796**	Excelente
item16	,941**	Excelente
item19	,796*	Excelente
Item5	,908**	Excelente
Item10	,491**	Excelente
Item14	,770	Excelente
Item18	,716**	Excelente

### Criterios para interpretar Correlación Biserial

D	Nivel de Discriminación	Recomendaciones
Mayor a 0.39	Excelente	Conservar el reactivo
0.30 a 0.39	Adecuado	Puede ser mejorado
0.20 a 0.29	Regular	Es necesario revisar
0.00 a 0.20	Pobre	Descartar o revisar ampliamente
Menor a 0.01	Inadecuado	Descartar definitivamente

## Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez. Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016".

La Evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando tanto al área investigativa PSICOMETRICA de la PSICOLOGÍA-EDUCACIÓN como a sus aplicaciones. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. DATOS GENERALES

<b>Nombre de la juez:</b>	Zaharina Cruzalegui Solano
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( ) Doctor ( X )
<b>Área de Formación Académica:</b>	Educación Inicial ( ) Educación Primaria ( ) Educación secundaria ( X ) Psicólogo ( )
<b>Áreas de experiencia Profesional:</b>	Gestión Pedagógica
<b>Institución donde labora</b>	Universidad César Vallejo
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años ( ) Más de 5 años ( X )
<b>Experiencia en Investigación Psicométrica:</b>	
<b>Título de estudio realizado:</b>	Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos

### 2. PROPOSITO DE LA EVALUACIÓN

- a. Validar lingüísticamente el instrumento, por juicio de expertos.
- b. Juzgar de los ítems de acuerdo a la dimensión del área según la autora.

### 3. DATOS DE LA ESCALA DE LA INSERCIÓN SOCIAL

<b>Nombre de la prueba:</b>	Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos
<b>Autora:</b>	Martha Cristina Zumarán Chiclayo
<b>Procedencia:</b>	Trujillo-Perú
<b>Administración:</b>	Colectiva
<b>Tiempo de aplicación:</b>	Entre 10 a 15 minutos
<b>Ámbito de aplicación:</b>	Adolescentes
<b>Significación:</b>	El Test consta de 04 indicadores y 20 ítems cuya finalidad es explorar las habilidades de los sujetos investigados en situaciones específicas y valorar su capacidad de resolución de conflictos en la convivencia escolar. El cuestionario se estructura en



	cinco dimensiones: Comunicación, Compromiso, Perspectiva, Control emocional y Empatía.
--	--

#### 4. SOPORTE TEÓRICO

Factores de medición de "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiese de Chao – 2016".

Dimensión	Indicador	Definición
• Comunicación	• Participa en la decodificación y encodificación de los mensajes.	Es el canal que permite la decodificación y encodificación que demandan de habilidades figurativas, simbólicas semánticas y conductuales, que se expresan en cómo se escucha, cómo se responde gestual y posturalmente, cómo se responde verbalmente, situación que ocasiona la reacción verbal o no verbal. (Vicuña, 2006)
• Compromiso	• Asume con firmeza su rol de negociador.	Es la capacidad de la persona para involucrarse con el conflicto, en el sentido de sentirse cómodo participando en su solución, se expresa en la identificación con el papel de negociador lejos del compromiso por normatividad o por necesidad. (Vicuña, 2006)
• Perspectiva	• Representa mentalmente una situación en su totalidad.	Según J. Piaget citado por Vicuña, (2006). Es la representación mental, por la cual la persona es capaz de reconstruir mentalmente un percepto desde la óptica de un tercero o del otro, se expresa cuando la persona es capaz de interpretar un acontecimiento no linealmente sino a partir del dato observable llegar a la interpretación total,

		como a partir de un plaño percibimos un sólido.
• Control Emocional	• Domina sus emociones en situaciones conflictivas.	Es el uso de recursos personales o potenciales para evitar que la carga emocional que llega al negociador en el lenguaje verbal y no verbal, en el compromiso normativo irracional y en el compromiso de necesidad, así como la anticipación interpretativa a partir de un hecho o indicador, termine por bloquear emocionalmente, irritando o asumiendo posturas preferenciales, o estresándolo, disminuyendo la eficiencia y eficacia negociadora. (Vicuña, 2006)
• Empatía	• Comprende adecuadamente los sentimientos del otro.	Es la capacidad del negociador para abandonar sus puntos de vista y asumir en cada instante los puntos de vista de la persona o las personas en conflicto. (Vicuña, 2006)

##### 5. PRESENTACIÓN DE INSTRUCCIONES PARA EL JUEZ

A continuación a usted le presento el "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016". Elaborado por Martha Cristina Zumarán Chiclayo en el año 2016 de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas

	<b>3. Moderado Nivel</b>	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	<b>4. Alto Nivel</b>	El ítem es claro tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	<b>1. Totalmente en desacuerdo(no cumple con el criterio)</b>	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	<b>2. Desacuerdo(bajo nivel de acuerdo)</b>	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	<b>3. Acuerdo(moderado nivel)</b>	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
	<b>4. Totalmente de acuerdo (alto nivel)</b>	El ítem está relacionado con la dimensión que está midiendo
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	<b>1. No cumple con el criterio</b>	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	<b>2. Bajo nivel</b>	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	<b>3. Moderado nivel</b>	El ítem es relativamente importante.
	<b>4. Alto nivel</b>	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 a 4 su valoración así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

<b>1. No cumple con el criterio</b>
<b>2. Bajo nivel</b>
<b>3. Moderado Nivel</b>
<b>4. Alto nivel</b>

**DIMENSIONES DEL INSTRUMENTO:** " Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016"

- **Primera dimensión: Comunicación**
- **Objetivo de la dimensión:** Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Participa en la decodificación y encodificación de los mensajes.	2. Comunico mensajes utilizando mi postura corporal	4	4	4	
	8. Tengo la habilidad para interpretar los mensajes aunque cuando estos son confusos sin necesidad de formular preguntas a mi interlocutor.	4	4	4	
	11. Tengo la habilidad para adelantarme a lo que me van comunicar.	4	4	4	
	20. Escucho todo el mensaje de mi interlocutor para entenderlo, después hago las preguntas.	4	4	4	

- Segunda dimensión: Compromiso

- Objetivo de la dimensión: Medir el nivel de compromiso de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Asume con firmeza su rol de negociador.	1. En una situación conflictiva me enfoco en el motivo principal hasta aportar en su solución.	3	4	4	
	4. En una situación de conflicto participo eficientemente hasta elaborar una respuesta que contribuya en su solución.	4	4	4	

	que contribuya en su solución.				
	9. Tengo interés en elaborar respuestas para ayudar a resolver los conflictos.	4	3	4	
	15. Me involucro en la problemática de las personas para contribuir en su solución	4	4	4	

- Tercera dimensión: Perspectiva

- Objetivos de la dimensión: Medir el nivel de perspectiva de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Representa mentalmente una situación en su totalidad.	3. Tengo la habilidad para interpretar la totalidad de un conflicto aun cuando solo tengo parte de la información.	4	4	4	
	6. Tengo la habilidad para describir las características de las personas después de estar en una situación de conflicto.	4	4	3	
	7. Cuando estoy en la entrada de un edificio me imagino los ambientes que no veo.	4	4	4	

	17. Imagino un relato como si participase en él.	4	4	4	
--	--	---	---	---	--

- Cuarta dimensión: Control emocional

- Objetivos de la dimensión: Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Domina sus emociones en situaciones conflictivas.	12. Tengo la habilidad para crear respuestas que controlen el estrés de las personas en conflicto.	3	3	4	
	13. Tengo habilidad para que las personas perciban mi carácter calmado, pacífico y tranquilo..	4	4	4	
	16. Tranquilizo a las personas cuando participo en sus conflictos.	4	4	4	
	19. Tengo la habilidad para que las personas se muestren amables.	4	4	4	

- Quinta dimensión: Empatía
- Objetivos de la dimensión: Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Comprende adecuadamente los sentimientos del otro	5. Comprendo a mi interlocutor cuando se encuentra en un estado de conflicto aun cuando proviene de otra comunidad.	4	4	3	
	10. Tengo la habilidad para comprender los puntos de vista de las personas en conflicto, colaborando en su solución.	4	3	4	
	14. Entiendo el punto de vista de la persona en conflicto.	4	4	4	
	18. Tengo la habilidad para proponer soluciones desde el punto de referencia de las personas en conflicto.	4	4	4	

*Zaharina Cruzalegui Solano*

Dra. Zaharina Cruzalegui Solano  
Juez – Evaluador

## Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez. Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016".

La Evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando tanto al área investigativa PSICOMETRICA de la PSICOLOGÍA-EDUCACIÓN como a sus aplicaciones. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. DATOS GENERALES

<b>Nombre de la juez:</b>	Julio Rodríguez Azabache
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( ) Doctor ( X )
<b>Área de Formación Académica:</b>	Educación Inicial ( ) Educación Primaria ( ) Educación secundaria ( X ) Psicólogo ( )
<b>Áreas de experiencia Profesional:</b>	Gestión Institucional /Estadístico
<b>Institución donde labora</b>	Especialista de Educación Superior Pedagógica Gerencia Regional de Educación La Libertad Universidad César Vallejo
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años ( ) Más de 5 años ( X )
<b>Experiencia en Investigación Psicométrica:</b>	
<b>Título de estudio realizado:</b>	Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos

### 2. PROPOSITO DE LA EVALUACIÓN

- a. Validar lingüísticamente el instrumento, por juicio de expertos.
- b. Juzgar de los ítems de acuerdo a la dimensión del área según la autora.

### 3. DATOS DE LA ESCALA DE LA INSERCIÓN SOCIAL

<b>Nombre de la prueba:</b>	Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos
<b>Autora:</b>	Martha Cristina Zumarán Chiclayo
<b>Procedencia:</b>	Trujillo-Perú
<b>Administración:</b>	Colectiva
<b>Tiempo de aplicación:</b>	Entre 10 a 15 minutos
<b>Ámbito de aplicación:</b>	Adolescentes
<b>Significación:</b>	



	El Test consta de 04 indicadores y 20 ítems cuya finalidad es explorar las habilidades de los sujetos investigados en situaciones específicas y valorar su capacidad de resolución de conflictos en la convivencia escolar. El cuestionario se estructura en cinco dimensiones: Comunicación, Compromiso, Perspectiva, Control emocional y Empatía.
--	---

#### 4. SOPORTE TEÓRICO

Factores de medición de "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016".

Dimensión	Indicador	Definición
• Comunicación	• Participa en la decodificación y encodificación de los mensajes.	Es el canal que permite la decodificación y encodificación que demandan de habilidades figurativas, simbólicas semánticas y conductuales, que se expresan en cómo se escucha, cómo se responde gestual y posturalmente, cómo se responde verbalmente, situación que ocasiona la reacción verbal o no verbal. (Vicuña, 2006)
• Compromiso	• Asume con firmeza su rol de negociador.	Es la capacidad de la persona para involucrarse con el conflicto, en el sentido de sentirse cómodo participando en su solución, se expresa en la identificación con el papel de negociador lejos del compromiso por normatividad o por necesidad. (Vicuña, 2006)
• Perspectiva	• Representa mentalmente una situación en su totalidad.	Según J. Piaget citado por Vicuña, (2006). Es la representación mental, por la cual la persona es capaz de reconstruir mentalmente un percepto desde la óptica de un tercero o del otro, se expresa cuando la persona

		es capaz de interpretar un acontecimiento no linealmente sino a partir del dato observable llegar a la interpretación total, como a partir de un plano percibimos un sólido.
• Control Emocional	• Domina sus emociones en situaciones conflictivas.	Es el uso de recursos personales o potenciales para evitar que la carga emocional que llega al negociador en el lenguaje verbal y no verbal, en el compromiso normativo irracional y en el compromiso de necesidad, así como la anticipación interpretativa a partir de un hecho o indicador, termine por bloquear emocionalmente, irritando o asumiendo posturas preferenciales, o estresándolo, disminuyendo la eficiencia y eficacia negociadora. (Vicuña, 2006)
• Empatía	• Comprende adecuadamente los sentimientos del otro.	Es la capacidad del negociador para abandonar sus puntos de vista y asumir en cada instante los puntos de vista de la persona o las personas en conflicto. (Vicuña, 2006)

##### 5. PRESENTACIÓN DE INSTRUCCIONES PARA EL JUEZ

A continuación a usted le presento el "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016". Elaborado por Martha Cristina Zumarán Chiclayo en el año 2016 de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro

	<b>3. Moderado Nivel</b>	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	<b>4. Alto Nivel</b>	El ítem es claro tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	<b>1. Totalmente en desacuerdo(no cumple con el criterio)</b>	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	<b>2. Desacuerdo(bajo nivel de acuerdo)</b>	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	<b>3. Acuerdo(moderado nivel)</b>	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
	<b>4. Totalmente de acuerdo (alto nivel)</b>	El ítem está relacionado con la dimensión que está midiendo
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	<b>1. No cumple con el criterio</b>	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	<b>2. Bajo nivel</b>	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	<b>3. Moderado nivel</b>	El ítem es relativamente importante.
	<b>4. Alto nivel</b>	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 a 4 su valoración así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

<b>1. No cumple con el criterio</b>
<b>2. Bajo nivel</b>
<b>3. Moderado Nivel</b>
<b>4. Alto nivel</b>

**DIMENSIONES DEL INSTRUMENTO:** “ Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016”

- Primera dimensión: Comunicación
- Objetivo de la dimensión: Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Participa en la decodificación y encodificación de los mensajes.	2. Comunico mensajes utilizando mi postura corporal	4	4	4	
	8. Tengo la habilidad para interpretar los mensajes aunque cuando estos son confusos sin necesidad de formular preguntas a mi interlocutor.	4	4	4	
	11. Tengo la habilidad para adelantarme a lo que me van comunicar.	4	3	4	
	20. Escucho todo el mensaje de mi interlocutor para entenderlo, después hago las preguntas.	4	4	4	

- Segunda dimensión: Compromiso
- Objetivo de la dimensión: Medir el nivel de compromiso de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Asume con firmeza su rol de negociador.	1. En una situación conflictiva me enfoco en el motivo principal hasta aportar en su solución.	4	4	3	
	4. En una situación de conflicto participo eficientemente hasta elaborar una respuesta que contribuya en su solución.	4	4	4	

	que contribuya en su solución.				
	9. Tengo interés en elaborar respuestas para ayudar a resolver los conflictos.	4	4	4	
	15. Me involucro en la problemática de las personas para contribuir en su solución	4	4	4	

- Tercera dimensión: Perspectiva
- Objetivos de la dimensión: Medir el nivel de perspectiva de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Representa mentalmente una situación en su totalidad.	3. Tengo la habilidad para interpretar la totalidad de un conflicto aun cuando solo tengo parte de la información.	4	4	4	
	6. Tengo la habilidad para describir las características de las personas después de estar en una situación de conflicto.	4	3	4	
	7. Cuando estoy en la entrada de un edificio me imagino los ambientes que no veo.	3	4	3	

	17. Imagino un relato como si participase en él.	4	4	4	
--	--	---	---	---	--

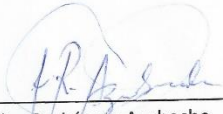
- Cuarta dimensión: Control emocional

- Objetivos de la dimensión: Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Domina sus emociones en situaciones conflictivas.	12. Tengo la habilidad para crear respuestas que controlen el estrés de las personas en conflicto.	4	4	4	
	13. Tengo habilidad para que las personas perciban mi carácter calmado, pacífico y tranquilo..	4	3	4	
	16. Tranquilizo a las personas cuando participo en sus conflictos.	3	4	4	
	19. Tengo la habilidad para que las personas se muestren amables.	4	4	4	

- Quinta dimensión: Empatía
- Objetivos de la dimensión: Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Comprende adecuadamente los sentimientos del otro	5. Comprendo a mi interlocutor cuando se encuentra en un estado de conflicto aun cuando proviene de otra comunidad.	4	4	3	
	10. Tengo la habilidad para comprender los puntos de vista de las personas en conflicto, colaborando en su solución.	4	4	4	
	14. Entiendo el punto de vista de la persona en conflicto.	4	4	3	
	18. Tengo la habilidad para proponer soluciones desde el punto de referencia de las personas en conflicto.	4	4	4	

  
 Dr. Julio Rodríguez Azabache  
 JUEZ- EVALUADOR

## Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez. Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016".

La Evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando tanto al área investigativa PSICOMETRICA de la PSICOLOGÍA-EDUCACIÓN como a sus aplicaciones. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. DATOS GENERALES

<b>Nombre de la juez:</b>	Pedro Manuel Durand Rodríguez
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( ) Doctor ( X )
<b>Área de Formación Académica:</b>	Educación Inicial ( ) Educación Primaria ( ) Educación secundaria ( X ) Psicólogo ( )
<b>Áreas de experiencia Profesional:</b>	Gestión Pedagógica e Investigación
<b>Institución donde labora</b>	Especialista de Educación Superior Pedagógica Gerencia Regional de Educación La Libertad
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años ( ) Más de 5 años ( X )
<b>Experiencia en Investigación Psicométrica:</b>	
<b>Título de estudio realizado:</b>	Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos

### 2. PROPOSITO DE LA EVALUACIÓN

- a. Validar lingüísticamente el instrumento, por juicio de expertos.
- b. Juzgar de los ítems de acuerdo a la dimensión del área según la autora.

### 3. DATOS DE LA ESCALA DE LA INSERCIÓN SOCIAL

<b>Nombre de la prueba:</b>	Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos
<b>Autora:</b>	Martha Cristina Zumarán Chiclayo
<b>Procedencia:</b>	Trujillo-Perú
<b>Administración:</b>	Colectiva
<b>Tiempo de aplicación:</b>	Entre 10 a 15 minutos
<b>Ámbito de aplicación:</b>	Adolescentes
<b>Significación:</b>	El Test consta de 04 indicadores y 20 ítems cuya finalidad es explorar las habilidades de los sujetos



	investigados en situaciones específicas y valorar su capacidad de resolución de conflictos en la convivencia escolar. El cuestionario se estructura en cinco dimensiones: Comunicación, Compromiso, Perspectiva, Control emocional y Empatía.
--	---

#### 4. SOPORTE TEÓRICO

Factores de medición de "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016".

Dimensión	Indicador	Definición
• Comunicación	• Participa en la decodificación y encodificación de los mensajes.	Es el canal que permite la decodificación y encodificación que demandan de habilidades figurativas, simbólicas semánticas y conductuales, que se expresan en cómo se escucha, cómo se responde gestual y posturalmente, cómo se responde verbalmente, situación que ocasiona la reacción verbal o no verbal. (Vicuña, 2006)
• Compromiso	• Asume con firmeza su rol de negociador.	Es la capacidad de la persona para involucrarse con el conflicto, en el sentido de sentirse cómodo participando en su solución, se expresa en la identificación con el papel de negociador lejos del compromiso por normatividad o por necesidad. (Vicuña, 2006)
• Perspectiva	• Representa mentalmente una situación en su totalidad.	Según J. Piaget citado por Vicuña, (2006). Es la representación mental, por la cual la persona es capaz de reconstruir mentalmente un percepto desde la óptica de un tercero o del otro, se expresa cuando la persona es capaz de interpretar un acontecimiento no

		linealmente sino a partir del dato observable llegar a la interpretación total, como a partir de un plaño percibimos un sólido.
• Control Emocional	• Domina sus emociones en situaciones conflictivas.	Es el uso de recursos personales o potenciales para evitar que la carga emocional que llega al negociador en el lenguaje verbal y no verbal, en el compromiso normativo irracional y en el compromiso de necesidad, así como la anticipación interpretativa a partir de un hecho o indicador, termine por bloquear emocionalmente, irritando o asumiendo posturas preferenciales, o estresándolo, disminuyendo la eficiencia y eficacia negociadora. (Vicuña, 2006)
• Empatía	• Comprende adecuadamente los sentimientos del otro.	Es la capacidad del negociador para abandonar sus puntos de vista y asumir en cada instante los puntos de vista de la persona o las personas en conflicto. (Vicuña, 2006)

##### 5. PRESENTACIÓN DE INSTRUCCIONES PARA EL JUEZ

A continuación a usted le presento el "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016". Elaborado por Martha Cristina Zumarán Chiclayo en el año 2016 de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy

	<b>3. Moderado Nivel</b>	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	<b>4. Alto Nivel</b>	El ítem es claro tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	<b>1. Totalmente en desacuerdo(no cumple con el criterio)</b>	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	<b>2. Desacuerdo(bajo nivel de acuerdo)</b>	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	<b>3. Acuerdo(moderado nivel)</b>	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
	<b>4. Totalmente de acuerdo (alto nivel)</b>	El ítem está relacionado con la dimensión que está midiendo
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	<b>1. No cumple con el criterio</b>	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	<b>2. Bajo nivel</b>	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	<b>3. Moderado nivel</b>	El ítem es relativamente importante.
	<b>4. Alto nivel</b>	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 a 4 su valoración así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

<b>1. No cumple con el criterio</b>
<b>2. Bajo nivel</b>
<b>3. Moderado Nivel</b>
<b>4. Alto nivel</b>

**DIMENSIONES DEL INSTRUMENTO:** " Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiese de Chao – 2016"

- Primera dimensión: Comunicación
- Objetivo de la dimensión: Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Participa en la decodificación y encodificación de los mensajes.	2. Comunico mensajes utilizando mi postura corporal	4	4	4	
	8. Tengo la habilidad para interpretar los mensajes aunque cuando estos son confusos sin necesidad de formular preguntas a mi interlocutor.	4	29	4	
	11. Tengo la habilidad para adelantarme a lo que me van comunicar.	4	3	4	
	20. Escucho todo el mensaje de mi interlocutor para entenderlo, después hago las preguntas.	4	4	4	

- Segunda dimensión: Compromiso

- Objetivo de la dimensión: Medir el nivel de compromiso de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Asume con firmeza su rol de negociador.	1. En una situación conflictiva me enfoco en el motivo principal hasta aportar en su solución.	4	4	3	
	4. En una situación de conflicto participo eficientemente hasta elaborar una respuesta	4	4	4	

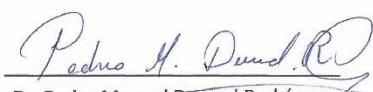
	que contribuya en su solución.				
	9. Tengo interés en elaborar respuestas para ayudar a resolver los conflictos.	4	4	4	
	15. Me involucro en la problemática de las personas para contribuir en su solución	4	4	4	

- Tercera dimensión: Perspectiva
- Objetivos de la dimensión: Medir el nivel de perspectiva de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Representa mentalmente una situación en su totalidad.	3. Tengo la habilidad para interpretar la totalidad de un conflicto aun cuando solo tengo parte de la información.	4	4	4	
	6. Tengo la habilidad para describir las características de las personas después de estar en una situación de conflicto.	4	4	4	
	7. Cuando estoy en la entrada de un edificio me imagino los ambientes que no veo.	4	4	3	

- Quinta dimensión: Empatía
- Objetivos de la dimensión: Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Comprende adecuadamente los sentimientos del otro	5. Comprendo a mi interlocutor cuando se encuentra en un estado de conflicto aun cuando proviene de otra comunidad.	4	4	3	
	10. Tengo la habilidad para comprender los puntos de vista de las personas en conflicto, colaborando en su solución.	4	3	4	
	14. Entiendo el punto de vista de la persona en conflicto.	4	4	3	
	18. Tengo la habilidad para proponer soluciones desde el punto de referencia de las personas en conflicto.	4	4	4	

  
 Dr. Pedro Manuel Durand Rodriguez  
 JUEZ - EVALUADOR

## Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez. Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016".

La Evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando tanto al área investigativa PSICOMETRICA de la PSICOLOGÍA-EDUCACIÓN como a sus aplicaciones. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. DATOS GENERALES

<b>Nombre de la juez:</b>	Lilette del Carmen Villavicencio Palacios
<b>Grado profesional:</b>	Maestría ( ) Doctor ( X )
<b>Área de Formación Académica:</b>	Educación Inicial ( ) Educación Primaria ( ) Educación secundaria ( X ) Psicólogo ( )
<b>Áreas de experiencia Profesional:</b>	Diseño de Proyecto de Investigación y Desarrollo del proyecto de investigación
<b>Institución donde labora</b>	Especialista de Educación Superior Pedagógica Gerencia Regional de Educación La Libertad Universidad César Vallejo
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años ( ) Más de 5 años ( X )
<b>Experiencia en Investigación Psicométrica:</b>	
<b>Título de estudio realizado:</b>	Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos

### 2. PROPOSITO DE LA EVALUACIÓN

- a. Validar lingüísticamente el instrumento, por juicio de expertos.
- b. Juzgar de los ítems de acuerdo a la dimensión del área según la autora.

### 3. DATOS DE LA ESCALA DE LA INSERCIÓN SOCIAL

<b>Nombre de la prueba:</b>	Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos
<b>Autora:</b>	Martha Cristina Zumarán Chiclayo
<b>Procedencia:</b>	Trujillo-Perú
<b>Administración:</b>	Colectiva
<b>Tiempo de aplicación:</b>	Entre 10 a 15 minutos

<b>Ámbito de aplicación:</b>	Adolescentes
<b>Significación:</b>	El Test consta de 04 indicadores y 20 ítems cuya finalidad es explorar las habilidades de los sujetos investigados en situaciones específicas y valorar su capacidad de resolución de conflictos en la convivencia escolar. El cuestionario se estructura en cinco dimensiones: Comunicación, Compromiso, Perspectiva, Control emocional y Empatía.

#### 4. SOPORTE TEÓRICO

Factores de medición de "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016".

<b>Dimensión</b>	<b>Indicador</b>	<b>Definición</b>
• Comunicación	• Participa en la decodificación y encodificación de los mensajes.	Es el canal que permite la decodificación y encodificación que demandan de habilidades figurativas, simbólicas semánticas y conductuales, que se expresan en cómo se escucha, cómo se responde gestual y posturalmente, cómo se responde verbalmente, situación que ocasiona la reacción verbal o no verbal. (Vicuña, 2006)
• Compromiso	• Asume con firmeza su rol de negociador.	Es la capacidad de la persona para involucrarse con el conflicto, en el sentido de sentirse cómodo participando en su solución, se expresa en la identificación con el papel de negociador lejos del compromiso por normatividad o por necesidad. (Vicuña, 2006)
• Perspectiva	• Representa mentalmente una situación en su totalidad.	Según J. Piaget citado por Vicuña, (2006). Es la representación mental, por la cual la persona es capaz de reconstruir mentalmente un percepto desde la óptica de un tercero o del otro, se



		expresa cuando la persona es capaz de interpretar un acontecimiento no linealmente sino a partir del dato observable llegar a la interpretación total, como a partir de un plaño percibimos un sólido.
• Control Emocional	• Domina sus emociones en situaciones conflictivas.	Es el uso de recursos personales o potenciales para evitar que la carga emocional que llega al negociador en el lenguaje verbal y no verbal, en el compromiso normativo irracional y en el compromiso de necesidad, así como la anticipación interpretativa a partir de un hecho o indicador, termine por bloquear emocionalmente, irritando o asumiendo posturas preferenciales, o estresándolo, disminuyendo la eficiencia y eficacia negociadora. (Vicuña, 2006)
• Empatía	• Comprende adecuadamente los sentimientos del otro.	Es la capacidad del negociador para abandonar sus puntos de vista y asumir en cada instante los puntos de vista de la persona o las personas en conflicto. (Vicuña, 2006)

##### 5. PRESENTACIÓN DE INSTRUCCIONES PARA EL JUEZ

A continuación a usted le presento el "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016". Elaborado por Martha Cristina Zumarán Chiclayo en el año 2016 de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
-----------	--------------	-----------

	<b>3. Moderado Nivel</b>	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	<b>4. Alto Nivel</b>	El ítem es claro tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	<b>1. Totalmente en desacuerdo(no cumple con el criterio)</b>	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	<b>2. Desacuerdo(bajo nivel de acuerdo)</b>	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	<b>3. Acuerdo(moderado nivel)</b>	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
	<b>4. Totalmente de acuerdo (alto nivel)</b>	El ítem está relacionado con la dimensión que está midiendo
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	<b>1. No cumple con el criterio</b>	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	<b>2. Bajo nivel</b>	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	<b>3. Moderado nivel</b>	El ítem es relativamente importante.
	<b>4. Alto nivel</b>	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escal del 1 a 4 su valoración así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

<b>1. No cumple con el criterio</b>
<b>2. Bajo nivel</b>
<b>3. Moderado Nivel</b>
<b>4. Alto nivel</b>

**DIMENSIONES DEL INSTRUMENTO:** “ Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016”

- Primera dimensión: Comunicación
- Objetivo de la dimensión: Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Participa en la decodificación y encodificación de los mensajes.	2. Comunico mensajes utilizando mi postura corporal	4	4	4	
	8. Tengo la habilidad para interpretar los mensajes aunque cuando estos son confusos sin necesidad de formular preguntas a mi interlocutor.	4	3	4	
	11. Tengo la habilidad para adelantarme a lo que me van comunicar.	4	4	4	
	20. Escucho todo el mensaje de mi interlocutor para entenderlo, después hago las preguntas.	4	4	4	

- Segunda dimensión: Compromiso

- Objetivo de la dimensión: Medir el nivel de compromiso de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Asume con firmeza su rol de negociador.	1. En una situación conflictiva me enfoco en el motivo principal hasta aportar en su solución.	4	4	3	
	4. En una situación de conflicto participo eficientemente hasta elaborar una respuesta	4	4	4	

	que contribuya en su solución.				
	9. Tengo interés en elaborar respuestas para ayudar a resolver los conflictos.	4	4	4	
	15. Me involucro en la problemática de las personas para contribuir en su solución	4	3	4	

- Tercera dimensión: Perspectiva
- Objetivos de la dimensión: Medir el nivel de perspectiva de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Representa mentalmente una situación en su totalidad.	3. Tengo la habilidad para interpretar la totalidad de un conflicto aun cuando solo tengo parte de la información.	4	3	4	
	6. Tengo la habilidad para describir las características de las personas después de estar en una situación de conflicto.	4	4	4	
	7. Cuando estoy en la entrada de un edificio me imagino los ambientes que no veo.	4	4	4	

	17. Imagino un relato como si participase en él.	4	4	4	
--	--	---	---	---	--

- Cuarta dimensión: Control emocional
- Objetivos de la dimensión: Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Domina sus emociones en situaciones conflictivas.	12. Tengo la habilidad para crear respuestas que controlen el estrés de las personas en conflicto.	4	3	4	
	13. Tengo habilidad para que las personas perciban mi carácter calmado, pacífico y tranquilo..	3	4	4	
	16. Tranquilizo a las personas cuando participo en sus conflictos.	4	4	4	
	19. Tengo la habilidad para que las personas se muestren amables.	4	4	4	

- Quinta dimensión: Empatía
- Objetivos de la dimensión: Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Comprende adecuadamente los sentimientos del otro	5. Comprendo a mi interlocutor cuando se encuentra en un estado de conflicto aun cuando proviene de otra comunidad.	4	4	4	
	10. Tengo la habilidad para comprender los puntos de vista de las personas en conflicto, colaborando en su solución.	4	4	4	
	14. Entiendo el punto de vista de la persona en conflicto.	4	4	4	
	18. Tengo la habilidad para proponer soluciones desde el punto de referencia de las personas en conflicto.	4	4	4	



Dra. Lilette del Carmen Villavicencio Palacios

JUEZ- EVALUADOR

## Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez. Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016".

La Evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente, aportando tanto al área investigativa PSICOMETRICA de la PSICOLOGÍA-EDUCACIÓN como a sus aplicaciones. Agradecemos su valiosa colaboración.

### 1. DATOS GENERALES

Nombre de la juez:	Luz Alejandrina Calvanápon Alva
Grado profesional:	Maestría ( ) Doctor (x)
Área de Formación Académica:	Educación Inicial ( ) Educación Primaria ( ) Educación secundaria (x) Psicólogo ( )
Áreas de experiencia Profesional:	Diseño de Proyecto de Investigación y Desarrollo del proyecto de investigación
Institución donde labora	I.E "Pedro Mercedes Ureña"
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ( ) Más de 5 años (x)
Experiencia en Investigación	Más de 5 años
Psicométrica:	
Título de estudio realizado:	Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos

### 2. PROPOSITO DE LA EVALUACIÓN

- Validar lingüísticamente el instrumento, por juicio de expertos.
- Juzgar de los ítems de acuerdo a la dimensión del área según la autora.

### 3. DATOS DE LA ESCALA DE LA INSERCIÓN SOCIAL

<b>Nombre de la prueba:</b>	Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos
<b>Autora:</b>	Martha Cristina Zumarán Chiclayo
<b>Procedencia:</b>	Trujillo-Perú
<b>Administración:</b>	Colectiva
<b>Tiempo de aplicación:</b>	Entre 10 a 15 minutos
<b>Ámbito de aplicación:</b>	Adolescentes
<b>Significación:</b>	El Test consta de 04 indicadores y 20 ítems cuya finalidad es explorar las habilidades de los sujetos investigados en situaciones específicas y valorar su capacidad de resolución de conflictos en la convivencia escolar. El cuestionario se estructura en cinco dimensiones: Comunicación, Compromiso, Perspectiva, Control emocional y Empatía.

### 4. SOPORTE TEÓRICO

Factores de medición de "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016".

Dimensión	Indicador	Definición
• Comunicación	• Participa en la decodificación y encodificación de los mensajes.	Es el canal que permite la decodificación y encodificación que demandan de habilidades figurativas, simbólicas semánticas y conductuales, que se expresan en cómo se escucha, cómo se responde gestual y posturalmente, cómo se responde verbalmente, situación que ocasiona la reacción verbal o no verbal. (Vicuña, 2006)
• Compromiso	• Asume con firmeza su rol de negociador.	Es la capacidad de la persona para involucrarse con el conflicto, en el sentido de sentirse cómodo participando en su solución, se expresa en la identificación con el papel de negociador lejos del compromiso por normatividad o por necesidad. (Vicuña, 2006)
• Perspectiva	• Representa mentalmente una situación en su totalidad.	Según J. Piaget citado por Vicuña, (2006). Es la representación mental, por la cual la persona es capaz de reconstruir mentalmente un percepto desde la óptica



		de un tercero o del otro, se expresa cuando la persona es capaz de interpretar un acontecimiento no linealmente sino a partir del dato observable llegar a la interpretación total, como a partir de un plaño percibimos un sólido.
• Control Emocional	• Domina sus emociones en situaciones conflictivas.	Es el uso de recursos personales o potenciales para evitar que la carga emocional que llega al negociador en el lenguaje verbal y no verbal, en el compromiso normativo irracional y en el compromiso de necesidad, así como la anticipación interpretativa a partir de un hecho o indicador, termine por bloquear emocionalmente, irritando o asumiendo posturas preferenciales, o estresándolo, disminuyendo la eficiencia y eficacia negociadora. (Vicuña, 2006)
• Empatía	• Comprende adecuadamente los sentimientos del otro.	Es la capacidad del negociador para abandonar sus puntos de vista y asumir en cada instante los puntos de vista de la persona o las personas en conflicto. (Vicuña, 2006)

##### 5. PRESENTACIÓN DE INSTRUCCIONES PARA EL JUEZ

A continuación a usted le presento el "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiesse de Chao – 2016". Elaborado por Martha Cristina Zumarán Chiclayo en el año 2016 de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas
	3. Moderado Nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.

	<b>3. Moderado Nivel</b>	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	<b>4. Alto Nivel</b>	El ítem es claro tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	<b>1. Totalmente en desacuerdo(no cumple con el criterio)</b>	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	<b>2. Desacuerdo(bajo nivel de acuerdo)</b>	El ítem tiene una relación tangencial/lejana con la dimensión.
	<b>3. Acuerdo(moderado nivel)</b>	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
	<b>4. Totalmente de acuerdo (alto nivel)</b>	El ítem está relacionado con la dimensión que está midiendo
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido	<b>1. No cumple con el criterio</b>	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	<b>2. Bajo nivel</b>	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide este.
	<b>3. Moderado nivel</b>	El ítem es relativamente importante.
	<b>4. Alto nivel</b>	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala del 1 a 4 su valoración así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

<b>1. No cumple con el criterio</b>
<b>2. Bajo nivel</b>
<b>3. Moderado Nivel</b>
<b>4. Alto nivel</b>

**DIMENSIONES DEL INSTRUMENTO:** " Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiese de Chao – 2016"

- Primera dimensión: Comunicación
- Objetivo de la dimensión: Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

**DIMENSIONES DEL INSTRUMENTO:** "Test de habilidades de gestión en la negociación de conflictos personales en el proceso de interacción entre estudiantes del 2° grado de educación secundaria de la I.E. N° 80092 Carlos Wiese de Chao – 2016"

- Primera dimensión: Comunicación
- Objetivo de la dimensión: Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Participa en la decodificación y encodificación de los mensajes.	2. Comunico mensajes utilizando mi postura corporal	4	3	4	
	8. Tengo la habilidad para interpretar los mensajes aunque cuando estos son confusos sin necesidad de formular preguntas a mi interlocutor.	4	4	4	
	11. Tengo la habilidad para adelantarme a lo que me van comunicar.	4	4	4	
	20. Escucho todo el mensaje de mi interlocutor para entenderlo, después hago las preguntas.	4	4	4	

- Segunda dimensión: Compromiso

- Objetivo de la dimensión: Medir el nivel de compromiso de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Asume con firmeza su rol de negociador.	1. En una situación conflictiva me enfoco en el motivo principal hasta aportar en su solución.	4	4	3	
	4. En una situación de conflicto participo adecuadamente hasta elaborar una respuesta que contribuya en su solución.	4	4	3	
	9. Tengo interés en elaborar respuestas para ayudar a resolver los conflictos.	4	4	4	
	15. Me involucro en la problemática de las personas para contribuir en su solución.	4	4	3	

- Tercera dimensión: Perspectiva
- Objetivos de la dimensión: Medir el nivel de perspectiva de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Representa mentalmente una situación en su totalidad.	3. Tengo la habilidad para interpretar la totalidad de un conflicto aun cuando solo tengo parte de la información.	4	4	4	
	6. Tengo la habilidad para describir las características de las personas después de estar en una situación de conflicto.	4	3	4	
	7. Cuando estoy frente a un conflicto me imagino las situaciones de solución frente a ello.	4	4	4	
	17. Imagino una descripción de una situación conflictiva como si participase en él.	4	4	4	

- Cuarta dimensión: Control emocional
- Objetivos de la dimensión: Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Domina sus emociones en situaciones conflictivas.	12. Tengo la habilidad para crear respuestas que controlen el estrés de las personas en conflicto.	4	3	4	
	13. Tengo habilidad para que las personas perciban mi carácter calmado, pacífico y tranquilo.	4	4	4	
	16. Tranquilo a las personas cuando participo en sus conflictos.	4	4	4	
	19. Tengo la habilidad para que las personas se muestren amables.	4	4	4	

- Quinta dimensión: Empatía
- Objetivos de la dimensión: Medir el nivel de comunicación de los estudiantes investigados para potenciar la negociación de conflictos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
• Comprende adecuadamente los sentimientos del otro	5. Comprendo a mi interlocutor cuando se encuentra en un estado conflicto aun cuando proviene de otra comunidad.	4	4	4	
	10. Tengo la habilidad para comprender los puntos de vistas de las personas en conflicto, colaborando en su solución.	4	4	3	
	14. Entiendo el punto de vista de la persona en conflicto.	4	4	4	
	18. Tengo la habilidad para proponer soluciones desde el punto de referencia de las personas en conflicto.	4	3	4	



FIRMA DE EVALUADOR

### Anexo 5: Confiabilidad del instrumento: Coeficiente De Confiabilidad Kuder – Richardson (Kr20)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
3	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	17
4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
6	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
8	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
9	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
11	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
13	1	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	8
14	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
15	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
19	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
21	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
23	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
24	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
25	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
27	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	1	0	1	9
28	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	20
29	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	19
30	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	18
TRC	29	28	29	28	28	29	29	29	28	29	29	28	29	29	29	29	28	29	27	29	28	
p	0.967	0.933	0.967	0.933	0.933	0.967	0.967	0.967	0.933	0.967	0.967	0.933	0.967	0.967	0.967	0.933	0.967	0.9	0.967	0.933	8.654	
q*(1-p)	0.033	0.067	0.033	0.067	0.067	0.033	0.033	0.033	0.067	0.033	0.033	0.067	0.033	0.033	0.033	0.067	0.033	0.1	0.033	0.067		
p*q	0.032	0.062	0.032	0.062	0.062	0.032	0.032	0.032	0.062	0.032	0.032	0.062	0.032	0.032	0.032	0.062	0.032	0.09	0.032	0.062		
∑ p*q	0.912																					
S <sup>2</sup> T	8.654																					
KR (20)	0.942																					



TRC = Total de respuestas correctas  
 p= proporción de respuestas correctas  
 q= proporción de respuestas incorrectas

**Aplicación de la fórmula de Kuder-Richardson para variables dicotómicas**

$$KR20 = \frac{k}{k-1} \left[ 1 - \frac{\sum pq / \text{ítems}}{S^2T(\text{aciertos})} \right] = \underline{0.942 \text{ coeficiente de confiabilidad muy alta.}}$$

KR20= Coeficiente de confiabilidad ( Kuder Richardson)  
 K=Número de ítems que contiene el instrumento  
 Vt ó S<sup>2</sup>T= Varianza total de la Prueba  
 p = TRC / N; Total respuesta correcta entre número de sujetos  
 q = 1 - p

Interpretación del coeficiente de confiabilidad

Rangos	Magnitud
0.81 – 1.00	Muy alta
0.61 – 0.80	Alta
0.41 – 0.60	Moderada
0.21 – 0.40	Baja
0.01 – 0.20	Muy baja

Fuente: Ruiz, 2000. p.70

Anexo 6: Matriz de consistencia

**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

**TÍTULO:** Programa Juego de Roles para desarrollar habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en los estudiantes, Virú – 2017.

**AUTORA:** Martha Cristina Zumarán Chiclayo

<b>PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>HIPÓTESIS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b>	<b>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</b>
¿En qué medida la aplicación del Programa Juego de Roles influye en el desarrollo de las habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en los	General: Determinar la influencia del Programa Juego de Roles para el desarrollo de habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en los estudiantes de educación secundaria de la Institución	<b>Hi:</b> La aplicación del Programa Juego de Roles influye significativamente en el desarrollo de habilidades de Gestión en la negociación de Conflictos de Conflictos en los estudiantes de educación secundaria de la Institución	<b>Explicativa:</b> Independiente.- <b>Juego de Roles:</b> Es una especie de recreación lúdica y pedagógica que permite el uso espontáneo y permanente de las habilidades comunicativas entre el grupo que interactúa en el contexto. Cuando	<b>V1:</b> Es una estrategia didáctica de carácter lúdico en la que, un grupo de estudiantes efectúa representaciones, de manera ficticia, de hechos de la vida real utilizando el lenguaje gestual y corporal para emular ciertos personajes y sus rasgos de	<b>Por su finalidad:</b> Aplicada <b>Por el enfoque:</b> Cuantitativa <b>Por el Tipo:</b> Experimental <b>Por su carácter:</b> Explicativa

estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017?	Educativa N° 80091 “San José” de Virú, 2017.  Específicos: 1. Identificar el nivel de las habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en la dimensión Comunicación que muestran los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017,	Educativa N° 80091 “San José” de Virú.  <b>Ho:</b> El Programa juego de roles no influye en el desarrollo de habilidades de Gestión en la negociación de Conflictos en los estudiantes de secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú.	se dice que es real y espontáneo se está haciendo referencia al Enfoque Comunicativo Textual. (Cassany, 2003)  Dependiente.-  <b>Habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos:</b> Son las facultades para actuar con inteligencia emocional que implican el involucrarse en la negociación de	personalidad característicos. (La Autora)	
				<b>V2:</b> Escala: NO = 0 (IH = Inadecuada Habilidad)  SI = 1 (HA = Habilidad Adecuada)	

	<p>antes y después de la aplicación del Programa Juego de Roles.</p> <p>2. Identificar el nivel de las habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en la dimensión Compromiso que muestran los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Virú. 2017, antes y después</p>		<p>conflictos, Estas habilidades son comunicación, compromiso, control emocional, perspectiva y empatía.</p>		
--	--	--	--	--	--

	<p>de la aplicación del Programa Juego de Roles.</p> <p>3. Identificar el nivel de las habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en la dimensión Perspectiva que muestran los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Viru.2017, antes y después de la aplicación</p>				
--	---	--	--	--	--

	<p>del Programa Juego de Roles.</p> <p><b>4.</b> Identificar el nivel de las habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en la dimensión Control Emocional que muestran los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Viru.2017, antes y después de la aplicación</p>				
--	---	--	--	--	--

	<p>del Programa Juego de Roles.</p> <p>5. Identificar el nivel de las habilidades de Gestión en la Negociación de Conflictos en la dimensión Empatía que muestran los estudiantes de educación secundaria de la Institución Educativa N° 80091 “San José” de Viru.2017, antes y después de la aplicación del programa</p>				
--	---	--	--	--	--

	Juego de Roles.				
--	-----------------	--	--	--	--



## Anexo 7: Constancia de aplicación del instrumento



**"AÑO DEL BUEN SERVICIO CIUDADANO"**

EL QUE SUSCRIBE; DIRECTOR DE LA INSTITUCION EDUCATIVA N° 80702 "MARIA SABINA SANDOVAL ROBLES" DEL CENTRO POBLADO DE CALIFORNIA, DISTRITO Y PROVINCIA DE VIRU, REGION DE LA LIBERTAD, COMPRENSION DE LA UGEL DE VIRU.

### **HACE CONSTAR**

Que la docente ZUMARAN CHICLAYO MARTHA CRISTINA con DNI. N° 18140593, aplico la prueba piloto a los alumnos del segundo año de secundaria (test de habilidades para la gestión de conflictos) en el mes de diciembre del 2016 en nuestra Institución Educativa N° 80702 "MARÍA SABINA SANDOVAL ROBLES".

El código modular de del nivel secundaria es 1444280.

Se extiende esta constancia a solicitud de la interesada, para los fines que estime conveniente.

California, 05 de enero del 2017.

Atestamente:

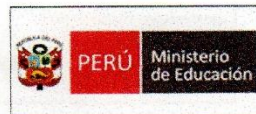
**Anexo 8: Constancia de aplicación del Programa Habilidades de gestión en la negociación de conflictos.**



**INSTITUCIÓN EDUCATIVA N° 80091**

**San José - Virú**

Creado por R.M. N° 1113-1965



**“AÑO DEL BUEN SERVICIO AL CIUDADANO”**

EL QUE SUSCRIBE; DIRECTOR DE LA I.E. N°80091 SAN JOSÉ DEL CENTRO POBLADO DE SAN JOSÉ, DISTRITO Y PROVINCIA DE VIRÚ, REGIÓN LA LIBERTAD, DE LA COMPRENSIÓN DE LA UGEL VIRÚ.

# AUTORIZA

A la docente de su institución educativa ZUMARÁN CHICLAYO MARTHA CRISTINA para realizar la aplicación de su proyecto de investigación titulado “Juego de roles para la Gestión en la Negociación de Conflictos en los estudiantes de 1° y 2° de secundaria, Virú, 2017”.

Se extiende esta autorización a solicitud de la interesada, para los fines que estime conveniente.

San José, 02 de mayo del 2017



*[Handwritten Signature]*  
Mg. Carlos Rojas Agreda  
DIRECTOR

## Anexo 9: Matrices de puntuaciones

### Cuadro de datos obtenidos del Pre Test grupo control

Comunicación				Compromiso				Perspectiva				Control Emocional				Empatía														
IT E M 2	IT E M 8	IT E M 11	IT E M 20	T o i v e	N i v e	IT E M 1	IT E M 4	IT E M 9	IT E M 15	T o i v e	N i v e	IT E M 3	IT E M 6	IT E M 7	IT E M 17	T o i v e	N i v e	IT E M 12	IT E M 13	IT E M 16	IT E M 19	T o i v e	N i v e	IT E M 5	IT E M 10	IT E M 14	IT E M 18	T o i v e	N i v e	
0	1	0	1	2	P	0	1	1	0	2	P	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	1	1	4	L
1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	1	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	
1	1	0	1	3	P	1	0	1	0	2	P	0	0	1	1	2	P	0	0	1	1	2	P	1	0	0	0	1	I	
0	1	0	1	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	1	4	L
0	1	0	1	2	P	0	1	1	0	2	P	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	1	1	4	L
1	0	0	1	2	P	0	0	1	0	1	I	0	1	1	1	3	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	0	1	I	
1	0	0	1	2	P	0	0	1	0	1	I	1	0	1	1	3	P	0	0	0	0	0	I	1	1	0	1	3	L	
1	0	1	1	3	P	0	1	0	1	2	P	1	1	0	1	3	P	1	1	0	0	2	P	0	1	0	0	1	I	
0	1	0	0	1	I	1	0	1	0	2	P	0	0	0	1	1	I	0	0	0	0	0	I	1	0	1	1	3	L	
0	1	0	1	2	P	0	1	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	1	0	1	0	2	P	1	0	0	0	1	I	
0	0	0	1	1	I	0	0	1	0	1	I	0	1	1	0	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	1	4	L
0	1	1	1	3	P	0	0	0	0	0	I	0	0	1	1	2	P	1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	
1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I	0	1	0	0	1	I	1	0	1	0	2	P	1	0	0	1	2	P	
1	1	1	1	4	L	0	0	1	1	2	P	0	0	0	1	1	I	0	1	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	
1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	0	1	1	2	P	1	1	0	1	3	P	
1	1	0	1	3	P	0	0	0	0	0	I	0	1	1	1	3	P	0	1	0	0	1	I	1	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	0	0	0	1	1	I	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I	
0	1	0	1	2	P	0	1	0	1	2	P	0	0	1	1	2	P	0	0	0	0	0	I	1	1	1	1	1	4	P
1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	1	0	0	1	I	0	1	0	0	1	I	1	1	1	0	3	L	
0	1	1	1	3	P	0	0	0	0	0	I	0	0	1	1	2	P	1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	
1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I	0	1	0	0	1	I	1	0	1	0	2	P	1	0	0	1	2	P	
1	1	1	1	4	L	0	0	1	1	2	P	0	0	0	1	1	I	0	1	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	
1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	0	1	1	2	P	1	1	0	1	3	P	
1	1	0	1	3	P	0	0	0	0	0	I	0	1	1	1	3	P	0	1	0	0	1	I	1	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	0	0	0	1	1	I	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I	
0	1	0	1	2	P	0	1	0	1	2	P	0	0	1	1	2	P	0	0	0	0	0	I	1	1	1	1	1	4	L
1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	1	0	0	1	I	0	1	0	0	1	I	1	1	1	0	3	P	
1	0	0	1	2	P	0	0	1	0	1	I	0	0	0	0	0	I	1	1	1	1	4	L	1	1	0	1	3	P	
1	0	1	1	3	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P	
1	1	1	1	4	L	0	0	1	1	2	P	0	0	0	1	1	I	0	1	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	
1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	0	1	1	2	P	1	1	0	1	3	P	
1	1	0	1	3	P	0	0	0	0	0	I	0	1	1	1	3	P	0	1	0	0	1	I	1	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	0	0	0	1	1	I	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I	
0	1	0	1	2	P	0	1	0	1	2	P	0	0	1	1	2	P	0	0	0	0	0	I	1	1	1	1	1	4	L
0	1	0	1	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	1	4	L
1	0	0	1	2	P	0	0	1	0	1	I	0	0	0	0	0	I	1	1	1	1	4	L	1	1	0	1	3	P	
1	0	1	1	3	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P	
1	1	1	1	4	L	0	0	1	1	2	P	0	0	0	1	1	I	0	1	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	
1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	0	1	1	2	P	1	1	0	1	3	P	
1	1	0	1	3	P	0	0	0	0	0	I	0	1	1	1	3	P	0	1	0	0	1	I	1	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	0	0	0	1	1	I	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I	
0	1	0	1	2	P	0	1	0	1	2	P	0	0	1	1	2	P	0	0	0	0	0	I	1	1	1	1	1	4	L
0	1	0	1	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	1	4	L
1	0	0	1	2	P	0	0	1	0	1	I	0	0	0	0	0	I	1	1	1	1	4	L	1	1	0	1	3	P	
1	0	1	1	3	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P	
1	1	1	1	4	L	0	0	1	1	2	P	0	0	0	1	1	I	0	1	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	
1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	0	1	1	2	P	1	1	0	1	3	P	
1	1	0	1	3	P	0	0	0	0	0	I	0	1	1	1	3	P	0	1	0	0	1	I	1	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	0	0	0	1	1	I	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I	
0	1	0	1	2	P	0	1	0	1	2	P	0	0	1	1	2	P	0	0	0	0	0	I	1	1	1	1	1	4	L
0	1	0	1	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	1	4	L
1	0	0	1	2	P	0	0	1	0	1	I	0	0	0	0	0	I	1	1	1	1	4	L	1	1	0	1	3	P	
1	0	1	1	3	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P	
1	1	1	1	4	L	0	0	1	1	2	P	0	0	0	1	1	I	0	1	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	
1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	0	1	1	2	P	1	1	0	1	3	P	
1	1	0	1	3	P	0	0	0	0	0	I	0	1	1	1	3	P	0	1	0	0	1	I	1	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	0	0	0	1	1	I	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I	
0	1	0	1	2	P	0	1	0	1	2	P	0	0	1	1	2	P	0	0	0	0	0	I	1	1	1	1	1	4	L
0	1	0	1	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	1	4	L
1	0	0	1	2	P	0	0	1	0	1	I	0	0	0	0	0	I	1	1	1	1	4	L	1	1	0	1	3	P	
1	0	1	1	3	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P	
1	1	1	1	4	L	0	0	1	1	2	P	0	0	0	1	1	I	0	1	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	
1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	0	1	1	2	P	1	1	0	1	3	P	
1	1	0	1	3	P	0	0	0	0	0	I	0	1	1	1	3	P	0	1	0	0	1	I	1	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	0	0	0	1	1	I	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I	
0																														

0	0	0	1	1	I	0	0	1	0	1	I	0	1	1	0	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L
0	1	0	1	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	0	0	0	1	1	I	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I
1	0	1	1	3	P	0	1	0	1	2	P	1	1	0	1	3	P	1	1	0	0	2	P	0	1	0	0	1	I
1	0	1	1	3	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P
1	0	0	1	2	P	0	0	1	0	1	I	0	1	1	1	3	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	0	1	I
0	1	0	1	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	0	1	0	2	P	0	0	1	1	2	P	0	0	1	1	2	P	1	0	0	0	1	I
1	0	1	1	3	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P
1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	1	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P
1	0	1	1	3	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P

### Cuadro de datos obtenidos del Post Test grupo control

Comunicación				Compromiso				Perspectiva				Control Emocional				Empatía													
IT	IT	IT	IT	T	N	IT	IT	IT	IT	T	N	IT	IT	IT	IT	T	N	IT	IT	IT	IT	T	N						
M	M	M	M	a	v	M	M	M	M	a	v	M	M	M	M	a	v	M	M	M	M	a	v						
2	8	11	20	1	1	1	4	9	15	1	1	3	6	7	17	1	1	12	13	16	19	1	1						
0	1	0	1	2	P	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	1	1	0	3	P		
1	0	0	1	2	P	1	0	0	1	2	P	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	1	1	0	3	P	1	0	1	1	3	P	0	0	1	1	2	P	1	0	0	0	1	1
1	1	0	1	3	P	1	0	0	0	1	1	1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L
0	1	0	1	2	P	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1	4	L
1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	0	1	1	1	3	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	0	1	1
1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	1	0	1	1	3	P	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	3	P
0	0	1	1	2	P	1	1	0	1	3	P	1	1	0	1	3	P	1	1	0	0	2	P	0	1	0	0	1	1
1	1	0	0	2	P	1	0	1	0	2	P	1	0	1	1	3	P	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	3	P
1	1	0	1	3	P	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	1	0	1	0	2	P	1	0	0	0	1	1
1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	0	3	P
1	1	1	1	4	L	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	2	P	1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	1
1	0	1	0	2	P	1	0	1	0	2	P	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0	2	P	1	0	0	1	2	P
1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	2	P	1	0	0	0	1	1
1	0	0	1	2	P	1	1	0	0	2	P	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	2	P	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	0	0	0	1	1	0	1	1	3	P	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	0	0	0	1	1	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	1	1
0	1	0	1	2	P	1	1	0	1	3	P	0	0	1	1	2	P	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	4	L
1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	3	P
0	1	1	1	3	P	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	2	P	1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	1
1	0	1	0	2	P	1	1	1	0	3	P	0	1	0	0	1	1	0	1	0	2	P	1	0	0	1	2	P	
1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	1	0	0	1	2	P	0	1	0	1	2	P	1	0	0	0	1	1
1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	2	P	1	1	0	1	3	P
1	1	0	1	3	P	1	0	0	0	1	1	0	1	1	3	P	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	0	0	0	1	1	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	1	1
0	1	0	1	2	P	1	1	0	1	3	P	0	0	1	1	2	P	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	4	L
1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	3	P
1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	4	L	1	1	0	1	3	P
1	0	1	1	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P
1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	2	P	1	0	0	0	1	1
1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	2	P	1	1	0	1	3	P
1	1	0	1	3	P	1	0	0	0	1	1	0	1	1	3	P	0	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	0	0	0	1	1	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	1	1
0	1	0	1	2	P	0	1	0	1	2	P	1	0	1	1	3	P	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	4	L
0	1	0	1	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L
1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	1	0	0	0	1	1	1	1	1	1	4	L	1	1	0	1	3	P
1	0	1	1	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P
0	0	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L

0	1	0	1	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	0	0	0	1	1	I	1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I
1	0	1	1	3	P	0	1	0	1	2	P	1	1	0	1	3	P	1	1	0	0	2	P	0	1	0	0	1	I
1	0	1	1	3	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P
1	0	0	1	2	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	1	0	0	0	1	I
0	1	0	1	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	1	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	0	1	0	2	P	0	0	1	1	2	P	0	0	1	1	2	P	1	0	0	0	1	P
1	0	1	1	3	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P
1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	1	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P
1	0	1	1	3	P	0	0	1	0	1	I	1	0	1	0	2	P	1	0	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P

### Cuadro de datos obtenidos del Pre Test grupo experimental

Comunicación				Compromiso				Perspectiva				Control Emocional				Empatía													
IT E M 2	IT E M 8	IT E M 1	IT E M 0	T ot al	N iv el	IT E M 1	IT E M 4	IT E M 9	IT E M 5	T ot al	N iv el	IT E M 3	IT E M 6	IT E M 7	IT E M 7	T ot al	N iv el	IT E M 1	IT E M 1	IT E M 1	IT E M 1	T ot al	N iv el	IT E M 5	IT E M 0	IT E M 4	IT E M 8	T ot al	N iv el
0	1	0	1	2	P	0	1	1	0	2	P	1	0	1	0	2	P	0	1	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L
0	1	0	0	1	I	0	1	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	1	1	0	0	2	P	1	0	1	1	3	P
0	0	1	0	1	I	1	1	0	1	3	P	0	1	1	1	3	P	0	1	1	0	2	P	1	1	1	0	3	P
0	1	1	0	2	P	1	0	0	1	2	P	1	1	0	0	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	1	2	P
0	0	0	0	0	I	0	0	0	1	1	I	0	1	0	0	1	I	0	1	0	1	2	P	1	1	1	0	3	P
0	1	0	1	2	P	0	1	1	1	3	P	0	0	1	0	1	I	0	1	1	0	2	P	1	0	1	0	2	P
1	1	1	0	3	P	0	1	0	0	1	I	0	0	1	1	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	0	1	I
0	0	1	0	1	I	0	1	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P
0	0	0	0	0	I	1	1	1	1	4	L	0	0	1	1	2	P	0	1	0	0	1	I	1	0	1	1	3	P
1	0	0	1	2	P	0	0	0	1	1	I	0	0	1	0	1	I	1	1	1	0	3	P	0	1	1	1	3	P
0	0	0	1	1	I	1	0	1	0	2	P	0	0	1	1	2	P	1	1	1	1	4	L	1	0	1	0	2	P
1	0	0	1	2	P	1	1	1	0	3	P	1	1	1	0	3	P	1	1	1	0	3	P	0	0	1	1	2	P
0	1	0	1	2	P	1	1	1	1	4	L	0	1	0	1	2	P	1	1	1	0	3	P	1	0	1	0	2	P
0	0	0	0	0	I	0	1	0	1	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	1	0	2	P	1	0	0	1	2	P
0	0	0	1	1	I	0	1	1	1	3	P	1	0	1	0	2	P	0	1	1	1	3	P	1	0	1	0	2	P
0	0	0	1	1	I	1	0	0	0	1	I	0	1	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	0	0	0	0	I
0	0	1	0	1	I	1	0	1	1	3	P	1	0	1	1	3	P	0	1	0	1	2	P	0	1	1	0	2	P
1	0	0	1	2	P	1	1	1	0	3	P	0	0	1	1	2	P	0	1	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I
0	0	1	1	2	P	1	1	1	1	4	P	0	0	1	0	1	I	0	1	1	0	2	P	1	0	1	1	3	P
0	0	0	0	0	I	0	0	0	0	0	I	0	0	0	0	0	I	0	0	0	0	0	I	1	0	0	0	1	I
0	0	0	1	1	I	1	0	0	0	1	I	1	1	1	1	4	P	0	1	0	1	2	P	0	1	1	0	2	P
0	1	0	0	1	I	1	1	1	0	3	P	1	0	0	1	2	P	0	0	0	0	0	I	1	1	0	1	3	P
0	0	0	1	1	I	1	1	1	0	3	P	0	0	1	1	2	P	0	0	0	0	0	I	0	0	0	0	0	I
1	1	0	1	3	P	0	1	1	0	2	P	0	0	1	1	2	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	0	1	1	0	2	P	0	1	1	1	3	P	1	1	1	0	3	P	1	0	1	1	3	P
1	0	0	1	2	P	1	1	1	0	3	P	0	1	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L	0	1	1	0	2	P
1	1	1	1	4	L	1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	1	0	1	2	P	1	1	1	1	4	L
0	1	1	1	3	P	0	0	0	0	0	I	0	0	1	1	2	P	0	0	0	1	1	I	1	0	0	0	1	I
1	0	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I	0	1	0	0	1	I	0	0	1	0	1	I	1	0	0	1	2	P
1	1	1	1	4	L	0	0	1	1	2	P	0	0	0	1	1	I	1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I
1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	0	1	1	2	P	1	1	0	1	3	P
1	1	0	1	3	P	0	0	0	0	0	I	0	1	1	1	3	P	1	1	0	0	2	P	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	0	0	0	1	1	I	0	1	1	0	2	P	0	0	1	0	1	I
0	1	0	1	2	P	0	1	0	1	2	P	0	0	1	1	2	P	0	1	0	0	1	I	1	1	1	1	4	L
1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	1	0	0	1	I	1	1	0	0	2	P	1	1	1	0	3	P
1	0	0	1	2	P	0	0	1	0	1	I	0	0	0	0	0	I	1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P
1	0	1	1	3	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	0	3	P	0	0	1	0	1	I	1	1	0	1	3	P
0	0	0	1	1	I	0	0	1	0	1	I	0	1	1	0	2	P	0	1	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L
0	1	0	1	2	P	0	1	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	0	0	1	0	1	I	1	0	0	0	1	I

0	1	0	0	1	I	1	0	1	0	2	P	0	0	0	1	1	I	0	1	0	0	1	I	1	0	1	1	3	P
1	0	1	1	3	P	0	1	0	1	2	P	1	1	0	1	3	P	1	0	0	0	1	I	0	1	0	0	1	I
1	0	0	1	2	P	0	0	1	0	1	I	1	0	1	1	3	P	0	0	0	0	0	I	1	1	0	1	3	P
1	0	0	1	2	P	0	0	1	0	1	I	0	1	1	1	3	P	0	0	1	1	2	P	1	0	0	0	1	I
0	1	0	1	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	0	1	2	P	0	1	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	0	1	0	2	P	0	0	1	1	2	P	0	0	1	1	2	P	1	0	0	0	1	I
0	0	0	1	1	I	0	1	1	0	2	P	0	0	0	0	0	I	0	1	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L
1	0	0	1	2	P	0	0	0	0	0	I	0	0	0	0	0	I	0	0	0	0	0	I	1	0	0	0	1	I
1	0	0	1	2	P	1	0	0	0	1	I	0	0	0	0	0	I	1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P



**Cuadro de datos obtenidos del Post Test grupo experimental**

Comunicación				Compromiso				Perspectiva				Control Emocional				Empatía													
IT E M 2	IT E M 8	IT E M 1	IT E M 0	T ot al	N iv el	IT E M 1	IT E M 4	IT E M 9	IT E M 5	T ot al	N iv el	IT E M 3	IT E M 6	IT E M 7	IT E M 7	T ot al	N iv el	IT E M 1	IT E M 1	IT E M 1	IT E M 1	T ot al	N iv el	IT E M 5	IT E M 0	IT E M 4	IT E M 8	T ot al	N iv el
1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	1	1	1	0	3	P	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	1	1	1	0	3	P	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	0	3	P	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	0	0	2	P	1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P
1	0	1	0	2	P	1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L	0	1	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L
0	1	1	1	3	P	1	0	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	1	0	3	P
1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	0	0	1	1	2	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L
0	1	1	1	3	P	1	1	1	0	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	0	1	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	1	1	0	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P
1	1	1	1	4	L	1	1	1	0	3	P	1	1	1	1	4	L	0	1	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	0	0	0	1	1	I	1	1	1	0	3	P
0	1	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	1	1	1	0	3	P
1	0	1	1	3	P	1	1	1	0	3	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	1	0	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	1	1	0	3	P	1	1	1	0	3	P	0	0	1	0	1	I	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	0	1	0	1	2	P	1	1	1	0	3	P
0	1	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	1	0	0	1	2	P	1	1	1	1	4	L
1	0	1	1	3	P	1	1	0	0	2	P	1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L	0	1	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	1	1	0	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	1	0	3	P
1	1	1	1	4	L	1	1	1	0	3	P	1	0	0	1	2	P	1	0	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	0	1	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L	1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	1	1	0	3	P	1	1	1	1	4	L	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P	0	1	0	1	2	P	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	1	1	0	3	P	0	1	1	0	2	P	1	0	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L
1	1	0	1	3	P	1	1	1	0	3	P	1	1	1	1	4	L	0	1	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	1	0	1	1	3	P
1	1	1	1	4	L	1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	0	1	0	2	P	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	1	0	0	2	P	1	1	1	1	4	L	0	1	1	1	3	P	1	1	1	0	3	P
1	1	0	1	3	P	1	1	1	0	3	P	1	0	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	1	0	3	P	1	1	1	0	3	P	1	1	0	1	3	P
1	1	1	1	4	L	1	1	1	0	3	P	1	1	1	0	3	P	1	0	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	1	0	0	2	P	1	0	1	1	3	P	1	0	1	1	3	P	1	1	1	0	3	P

1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	0	1	0	1	2	P	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	0	1	3	P	1	1	0	1	3	P
1	1	0	1	3	P	1	1	1	0	3	P	1	1	1	1	4	L	1	0	0	1	2	P	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	1	1	0	0	2	P
1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	1	1	1	1	4	L	0	1	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P
1	1	0	1	3	P	1	1	1	1	4	L	1	1	0	1	3	P	1	0	1	1	3	P	1	1	1	1	4	L
1	1	1	1	4	L	1	1	0	0	2	P	1	1	1	0	3	P	0	1	1	0	2	P	1	1	1	0	3	P
1	1	1	1	4	L	1	0	1	1	3	P	1	0	1	0	2	P	0	1	1	1	3	P	1	1	0	1	3	P

## Anexo 10: Fotos de Aplicación del Programa



