



SECRETARIA DE EDUCACIION PÚBLICA.

UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL.

Unidad 095 D.F. AZCAPOTZALCO.

HABILIDADES SOCIALES DE NEGOCIACIÓN DEL DOCENTE DE PREESCOLAR EN LA PRÁCTICA DIARIA CON PADRES DE FAMILIA PARA FAVORECER EL DESARROLLO DE LOS NIÑOS.

INFORME DE PROYECTO DE INNOVACIÓN DE ACCIÓN DOCENTE QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADA EN EDUCACIÓN PREESCOLAR.

PRESENTA.

PATRICIA OLIVA FERNÁNDEZ FIESCO.

México, D.F., 2016.



SECRETARIA DE EDUCACIION PÚBLICA.

UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL.

Unidad 095 D.F. AZCAPOTZALCO.

HABILIDADES SOCIALES DE NEGOCIACIÓN DEL DOCENTE DE PREESCOLAR EN LA PRÁCTICA DIARIA CON PADRES DE FAMILIA PARA FAVORECER EL DESARROLLO DE LOS NIÑOS.

PATRICIA OLIVA FERNÁNDEZ FIESCO.

México, D.F.,

2016.

SEP

SECRETARÍA DE  
EDUCACIÓN PÚBLICA



UNIVERSIDAD  
PEDAGÓGICA  
NACIONAL

UNIDAD 095 AZCAPOTZALCO D.F.

## DICTAMEN DEL TRABAJO PARA TITULACIÓN

México D.F. a 26 de mayo de 2016.


C. PATRICIA OLIVA FERNÁNDEZ FIESCO

PRESENTE

En mi calidad de Presidente de la Comisión de Titulación de esta Unidad y como resultado del análisis realizado a su trabajo intitulado: **Habilidades sociales de negociación del docente de preescolar en la práctica diaria con padres de familia para favorecer el desarrollo de los niños**. Opción: Proyecto de Intervención, a propuesta de la C. Asesora Dra. Angélica Irene Hernández González manifiesto a usted que reúne los requisitos establecidos al respecto por la Institución.

Por lo anterior, se dictamina favorablemente su trabajo y se les autoriza a presentar su examen profesional.

ATENTAMENTE  
"EDUCAR PARA TRANSFORMAR"

  
Prof. Manuel Quiles Cruz  
Director

S.E.P.  
UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA NACIONAL  
UNIDAD 095  
D.F. AZCAPOTZALCO

MGC/LMVD/lgs

Av. Ejército Nacional Núm. 830 Col. Polanco C. P. 11550 Del. Miguel Hidalgo México D. F.  
Tel: 52814407 Fax: 52814414

## AGRADECIMIENTOS.

A Dios por su infinita bondad y amor.

A mis padres:

Papá te agradezco por ejemplo que me diste en el tiempo que estuvimos juntos.

Mamá porque de ti aprendí a seguir siempre a pesar de todo.

A ti Gabriel compañero de vida porque en esta etapa de mi vida me brindaste comprensión, estímulo y amor ¡Gracias!

David y Jatziry mis más grandes tesoros quienes me dieron impulso, motivos para conseguir mi meta. ¡Mil, mil gracias!

A mis maestros, que con paciencia, ejemplo, tenacidad, positivismo y sobre todo vocación de enseñanza a través de mi vida.

A la Dra. Angélica I. Hernández González por gran apoyo y motivación para la culminación y elaboración de esta tesis. ¡Gracias!

A mi amiga Joana, que siempre fue mi apoyo en tiempos difíciles gracias.

A mis compañeras de trabajo que ayudaron directa e indirectamente en la realización de este proyecto.

A mis alumnos que son el motivo de mi preparación y ser mejor para esta bonita profesión.

GRACIAS.

# Índice.

Introducción.....	6.
Marco teórico.....	8.
Justificación.....	42.
Planteamiento del problema.....	43.
Objetivo.....	44.
Diagnóstico.....	45.
Situación didáctica.....	53.
Resultados.....	62.
Discusión.....	74.
Referencias.....	78.
Anexos.....	80.

## **Introducción.**

En este trabajo se realiza una reflexión sobre las habilidades de negociación que los docentes ponen en práctica con los padres de familia ya que estas habilidades y el impacto de sus resultados tiene una relevancia importante en el desempeño y adaptación de los niños y niñas dentro del ambiente escolar.

La negociación entre los agentes educativos y los padres de familia es una práctica que se realiza desde siempre, sin embargo, en la experiencia propia como docente, en la mayoría de los casos se realiza de forma parcial, casi sin tener una conciencia de su importancia. Por ello, este proyecto pretende ser una iniciativa para indagar de qué manera podemos desarrollar esta habilidad como docentes.

Se observa que existe esta problemática en el contexto específico del CENDI-SEP No. 30 "Ovidio Decroly" ubicado en la Colonia Santa María la Ribera en la Ciudad de México, donde hay que poner en práctica la habilidad de negociación diariamente, pues existe un horario completo de trabajo por parte de los padres de familia que limita esta comunicación, y se hace necesaria para las docentes desarrollar más estas habilidades de negociación y comunicación entre la escuela y la familia.

La intención del proyecto es reflexionar que si las docentes desarrollan esta habilidad se podrán mejorar diversos aspectos de comunicación y trabajo colaborativo con los padres de familia, pues son ellas, quien tomando la iniciativa, propiciarán así la colaboración con la familia y se favorecerá el aprendizaje de las niñas y los niños que es el objetivo principal de esta habilidad de negociación.

Para ello se hizo una indagación bibliográfica sobre temáticas referidas a la familia, la escuela, los pilares de la educación, y las habilidades específicas de negociación y comunicación. Asimismo, se hace la propuesta de un taller en donde se favorece la sensibilización de los docentes sobre la importancia de la negociación.

Finalmente, podemos concluir que esta habilidad se debe realizar de forma consciente y sistemática para su ejecución. En este caso, se implementó el taller donde el docente reflexionó sobre su competencia de negociar con los padres (en una junta, una entrevista o en un caso especial), y en donde se analizan los elementos que conforman la habilidad de negociación mejorando su competencia de informar e implicar a los padres en el desarrollo integral del niño.

## **Marco Teórico.**

Para comenzar este apartado es importante remitirnos a diversos conceptos que se relacionan en esta intervención. En primer lugar revisaremos las aproximaciones a los conceptos de familia, escuela, los pilares de la educación, las competencias del docente y la habilidad de negociación en donde se ubican las etapas de la misma y algunas de sus estrategias.

Se habla de la familia como primera institución que tiene el niño, Pichón Riviére define a la familia como “una estructura social básica que se configura por el interjuego de roles diferenciados (padre, madre, hijo), y enunciados en los niveles o dimensiones comprometidos en sus análisis, podemos afirmar que la familia es el modelo natural de la situación de integración grupal” (Pichón Riviére, 1983). El autor nos refiere que es una organización de la sociedad básica donde hay elementos económicos, culturales y jurídicos.

Otra definición desde un enfoque del derecho nos menciona Somarriva que la familia es un grupo de personas unidas por vínculos de parentesco, ya sea unidas por vínculos de parentesco, ya sea consanguíneo, por matrimonio o adopción que viven juntos por un periodo indefinido de tiempo. Constituye la unidad básica de la sociedad. (Somarriva, 1963).



En la Revista Virtual Universidad Católica del Norte Gallego,H. (2012, pags.330-331) nos menciona diferentes conceptos de familia empezando con Palacios y Rodrigo (1998) afirman que la familia es concebida como la asociación de personas que comparten propósitos de vida y que desean mantenerse unidos en el tiempo. Según Torres, Ortega, Garrido y Reyes (2008) la familia es “un sistema de interrelación biopsicosocial que media entre el individuo y la sociedad y se encuentra integrada por un número variable de individuos, unidos por vínculos de consanguinidad, unión, matrimonio o adopción”. Para Flaquer (1998) la familia es “un grupo humano cuya razón de ser es la procreación, la crianza y la socialización de los hijos” (p. 24). Al respecto subraya Alberdi (1982, p. 90) la familia es el “conjunto de dos o más personas unidas por el matrimonio o la filiación que viven juntos, ponen sus recursos económicos en común y consumen juntos una serie de bienes”.

En estas impresiones se vislumbra una visión de familia que lucha mancomunadamente –sin importar si existen o no lazos de consanguinidad– por el bienestar de todos sus integrantes proponiéndose como meta interna la potencialización de las diferentes dimensiones: afectiva, económica, psicológica, social y de consumo.

Ahora bien, desde el punto de vista sociológico la familia según Páez (1984, p.23), es un grupo de personas entrelazadas en un sistema social, cuyos vínculos se basan en relaciones de parentesco fundados en lazos biológicos y sociales con funciones específicas para cada uno de sus miembros y con una

función más o menos determinada en un sistema social. Y desde la mirada psicológica, Maxler y Mishler 1978, (citados por Gimeno 1999) señalan que la familia se “define como un grupo primario, como un grupo de convivencia intergeneracional, con relaciones de parentesco y con una experiencia de intimidad que se extiende en el tiempo” (Gimeno, 1999, p.34).

Minuchin (1982) considera que la familia es un sistema que se transforma a partir de la influencia de los elementos externos que la circundan los cuales modifican su dinámica interna. Así mismo este autor resalta que la estructura familiar es “el conjunto invisible de demandas funcionales que organizan los modos en que interactúan los miembros de una familia” (p. 86), y que las relaciones e interacciones de los integrantes están condicionadas a determinadas reglas de comportamiento.

Para Quintero (2007) la familia como grupo primario se caracteriza porque sus miembros están unidos por vínculos sanguíneos, jurídicos y por alianzas que establecen sus integrantes lo que conlleva a crear relaciones de dependencia y solidaridad. Señala Quintero que la familia es “el espacio para la socialización del individuo, el desarrollo del afecto y la satisfacción de necesidades sexuales, sociales, emocionales y económicas, y el primer agente trasmisor de normas, valores, símbolos” (p. 59).

Collins 1982 (citado por Hernández 1987), afirma que a la familia le corresponde:

- a. El adecuado funcionamiento biológico de los individuos de la sociedad;
- b. La reproducción de sus miembros;
- c. Su adecuada socialización;
- d. La provisión y distribución de los bienes y servicios;
- e. El mantenimiento del orden dentro del grupo y en su relación con el resto del sistema social;
- f. La definición del sentido de la vida y la motivación para preservar la supervivencia individual y del grupo.

En una visión de la cultura, masculinidad y paternidad en un estudio de las representaciones de los hombres en Costa Rica (Rivera y Ceciliano, 2004, p.177), se menciona que para Bertozzi “la familia está estructurada en tres criterios diferentes: consanguínea, cohabitacional y afectivo, así que familias son todas aquellas personas unidas mediante vínculos de parentesco, son también todas aquellas personas que viven bajo un mismo techo, unidos por una constante espacio-temporal y son también aquellas personas que tienen un núcleo de relaciones afectivas estables”.

La familia es un grupo social que varía según la sociedad en la cual se encuentra y va a ser un reproductor fundamental de los valores de una sociedad determinada. Así también que es un núcleo compuesto por personas unidas por parentescos o relación de afecto. Cada sociedad va a tener un tipo de

organización familiar pero algo muy importante es que las personas que la conforman es un grupo que tienen relaciones afectivas.

En suma de todas estas definiciones podemos decir que la familia es un grupo social que está unida por relaciones de parentesco, como por relaciones afectivas, donde se reproduce formas, valores sociales y culturales que están instalados en una sociedad.

Asimismo, la familia es la primera institución que se enfrenta el niño con reglas, hábitos, valores y es la encargada de la educación. Por lo que hay que considerar que hay diferentes tipos de familia que como docentes tenemos que reconocer para enfrentar con mayor pertinencia las diferentes situaciones de negociar.

En el libro “Escuelas que matan 1: las partes enfermas de las instituciones educativas” (Ganem, 2004 página 75-77) se distinguen diferentes tipos de padres de familia basada en la capacidad de éstos para permitir el desenvolvimiento de las habilidades de sus hijos y de esa manera se encuentran:

- Padres sobreprotectores.
- Padres ausentes.
- Padres guías- mediadores.

En esta descripción el padre de familia sobreprotector es aquel que no permite que su hijo se haga responsable de sí mismo, que todo se lo resuelva y le impide enfrentar retos, de acuerdo a su edad. Este tipo de padre es el que acosa al maestro para preguntarle todo lo que puede acerca de su hijo, de la clase, de la tarea, de la junta, etcétera, pero no está consciente de que sea el propio niño quien se interese por resolver sus dudas, es él padre que se quiere enterar de todo. Con este tipo de padres se debe de tratar con mucho cuidado, pues se deben marcar límites e impedir que interfiera en el trabajo del maestro e invitarlo que apoye a la institución desde donde le corresponde.

Por otra parte la familia ausente es la que da lo necesario al alumno para que trabaje en la escuela y para que cumpla con todo, pero que considera inútil asistir a juntas, tener entrevistas y presenciar eventos preparados.

Este tipo de padres son los que trabajan exageradamente para darle lo mejor a sus hijos y se olvidan de lo más importante el estar con ellos, este tipo de padres es invitarlos a que tengan un tiempo de calidad con sus hijos y no es necesario cantidad.

La familia guía o mediadora es aquella que acompaña en el desarrollo de sus hijos, sin tratar de resolverlo todo, al contrario que sean ellos mismos los que poco a poco se responsabilicen de su propia persona y propicie una comunicación de confianza y de respeto.

Este tipo de padres son respetuosos con el trabajo educativo están al pendiente de sus tareas apoyan al niño a lograrlas y en casa están estimulando sobre los aprendizajes que hay en la escuela.

Por otro lado, la escuela es la segunda institución donde se desarrolla el niño y la niña y es un espacio físico donde los seres humanos asisten para aprender.

También es un centro de enseñanza donde de manera formal se imparte un currículo. Es donde se brinda enseñanza. Es un lugar donde se imparten conocimientos de forma organizada, progresiva y sistemática.

Retomando a Cullen (1997), debemos pensar que en la escuela no como templo sino como ámbito se saberes y conocimientos. Lugar donde el saber y los conocimientos se hacen en la escuela, es decir donde se da el proceso de enseñanza-aprendizaje.

La función de la escuela tiene la tarea de socializar mediante la enseñanza de conocimientos, Follari (1996) plantea que lo escolar viene a consolidar, transmitir y sostener valores previamente consolidados y legitimados socialmente, sobre los cuales se funda el lazo social.

La escuela es la institución que tiene como fin o misión específica educar a las generaciones jóvenes en la sociedad, la que la diferencia de las otras

instituciones, como la familia realicen actividades educativas responden a otros fines.

La escuela es la institución donde la formación se plantea de forma organizada y sistemática y donde se lleva a cabo por profesionales preparados específicamente para ese fin. Además, en la escuela, la formación se lleva a cabo en un medio social por lo que la escuela es el agente socializador más importante ya que es aquí donde el alumno pasa los primeros años de su vida es donde adquiere herramientas necesarias para su vida futura. La escuela es la institución donde se da conocimientos con un fin, de forma sistemática y se siguen desarrollando valores que se dan en casa.

Es aquí donde entra la relación de estas dos instituciones en ofrecer al niño o a la niña una imagen de acercamiento y relación entre las personas que se ocupan de su cuidado y los que le otorgan al ámbito escolar de manera segura.

La familia y la escuela deben actuar como uno solo para satisfacer las necesidades del pequeño o pequeña e introducir y potencializar el desarrollo de la adquisición de hábitos hacia la progresiva autonomía y desarrollo de conocimientos.

Esta relación se puede dar dentro del marco de la confianza con una actitud activa y participativa, con un trabajo en conjunto, con responsabilidad

compartida y así complementar la tarea de educar en el papel que corresponda como familia o escuela.

En el caso de la familia, ésta demanda de la escuela (Torio, Familia, Escuela y Sociedad, 2004), una buena base de conocimientos y experiencias que acrediten a sus hijos para continuar con éxito sus estudios, que es la eficiencia en el servicio educativo.

Otra es la formación sólida y diversificada donde la familia busca que la escuela prepare a sus hijos para enfrentar responsablemente las dificultades y riesgos de la vida social. Quieren una escuela consejera y orientadora. Y un trato cálido y de respeto hacia sus hijos, que los profesores los consideren como personas individuales; desean manifestaciones de calidez, cariño, preocupación y protección.

Ahora bien, en contraste, las demandas de la escuela a la familia son que la familia garantice el cumplimiento de aspectos formales: adecuada presentación personal, asistencia y puntualidad, cumplimiento con los útiles y cuotas, asistencia a reuniones de apoderados y situaciones personales, entre otros.

Que se apoye en el trabajo escolar diario, reforzando los contenidos trabajados en clase, proveer a los niños de múltiples materiales de consulta, cumplir con las tareas, fomentar hábitos de estudio.



Asimismo, los docentes piden a los padres afectividad en la relación con sus hijos, pues observan que les dedican poco tiempo y que ponen poca atención a sus preocupaciones.

Teniendo como base estas demandas los docentes tenemos que desarrollar habilidades sociales para favorecer un ambiente integral de aprendizaje para los niños con apoyo de los padres de familia. Las docentes, como profesionales de la educación Inicial y preescolar deben poseer una serie de habilidades sociales para desarrollar un trabajo profesional.

Es por ello que la docencia se ha convertido en una profesión compleja, pues hoy más que nunca la sociedad exige del docente conocimientos y competencias que van más allá de su formación inicial y de la propia experiencia.

Ante estos grandes retos, las maestras tienen grandes desafíos, así como la oportunidad de valorar su profesión, como medio para lograr un posicionamiento social que responda a una educación dirigida al desarrollo humano integral, que promueva inteligencias múltiples y capacidades en diferentes dimensiones humanas para la vida personal y social, involucrando acciones afectivas y éticas.

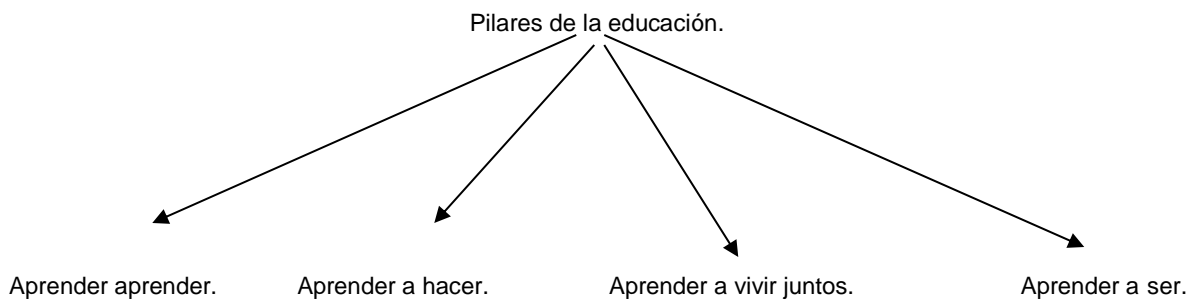
Para enfrentar desafíos, retos y observar los logros, pero sobre todo reconocer que cada maestra, aporta de manera trascendente su ejercicio docente al cambio y al desarrollo de las nuevas generaciones, porque está en

ella descubrir nuevos recursos y reconsiderar su quehacer cotidiano, resolver de manera pacífica conflictos, enfrentar la violencia escolar, las problemáticas sociales y por supuesto, transformar su práctica docente para responder a la gran tarea que ofrece esta Reforma Educativa, que además brinda la oportunidad de que las maestras reconozcan la complejidad de su práctica y fortalezcan la reflexión permanente sobre las funciones pedagógicas y didácticas al interior del aula.

De ahí es que partimos de la importancia de las habilidades de negociación de la educadora para enfrentar los desafíos que en nuestra práctica docente se nos presenta y partimos de los cuatro pilares de la educación que son fundamentales,: *aprender a aprender* es decir, adquirir los instrumentos de la comprensión; *aprender a hacer* para poder influir sobre el propio entorno; *aprender a vivir juntos*: para participar y cooperar en actividades humanas; *aprender a ser*: proceso que recoge los anteriores.

Por lo anterior, ampliaremos un poco más sobre los pilares de la educación para entender el por qué es necesario esta conexión entre educadora, padre de familia, y la habilidad de negociar para obtener una comunicación asertiva y todo en conjunto una educación integral.

## Pilares de la Educación. (Delors 1994).



### ***Aprender a aprender.***

*Este tipo de aprendizaje tiende al dominio de los instrumentos mismos del saber, puede considerarse un medio y como finalidad humana; consiste que cada persona aprenda a comprender el mundo que le rodea, para vivir con dignidad, desarrollarse como profesional y relacionarse con los demás. Con el fin del placer de conocer.*

*Aprender a conocerse implica aprender a aprender, ejercitando la memoria, la atención y el pensamiento. Desde pequeños se debe aprender a concentrar la atención en las cosas y las personas.*

*El ejercicio de la memoria es una manera preventiva de las informaciones momentáneas de los medios de comunicación, hay que ser selectivos en la elección de información, y ejercitar la memoria asociativa.*

*Finalmente, el pensamiento en el niño es iniciado primero por los padres y posteriormente por el educador; y debe tener una mezcla de lo abstracto y lo concreto.*

*El proceso de adquisición de conocimiento no concluye nunca al contrario se amplía con las experiencias.*

Como se mencionó en donde se adquiere este aprendizaje primero es en casa pues se da el conocimiento de los primeros meses o años de vida, el comer, dormir, desplazarse, observar, hablar y éste desarrollo se complementa el desarrollo en la segunda institución: la escuela.

En este caso el docente debe de tener instrumentos y habilidades para tener una relación positiva con los padres.

***Aprender a hacer.***

*Que las personas que tienen el conocimiento puedan aplicarlo adecuadamente es una de las cuestiones centrales para la resolución de problemas, por lo que este enfoque se centra en el desempeño; es decir, en la acción o movilización de esos conocimientos y saberes para la resolución de problemas. Se puede ejemplificar como movilizar conocimientos, actitudes y valores al mismo tiempo.*

Cuando empiezan hablar a moverse o simplemente entrar a la escuela por primera vez se encuentran con problemas por resolver: ¿qué hacer primero?, ¿cómo realizarlo? Es aquí donde familia da los primeros conocimientos y en escuela se van desarrollando, y así de forma recíproca.

Es donde el docente con las habilidades que posee busca resolver los conflictos de la mejor manera.

En este caso la familia y el CENDI en todo momento promueve esa aplicación de conocimientos es un vaivén entre estas dos instituciones y empieza lesa comunicación.

***Aprender a vivir juntos.***

*Sin duda, este aprendizaje constituye una de las principales empresas de la educación contemporánea.*

*La educación tiene una doble misión: enseñar la diversidad de la especie humana y contribuir a una toma de conciencia de las semejanzas y la intra dependencia entre todos los seres humanos.*

*El descubrimiento del otro pasa por el conocimiento de uno mismo, para desarrollar en el niño, la educación, tanto si es por parte de la familia como del educador.*

*Cuando se trabaja comúnmente en proyectos motivadores que permitan escapar a la rutina, disminuyen y a veces hasta desaparecen las diferencias entre los individuos.*

*En consecuencia, en sus programas la educación escolar debe reservar tiempo y ocasiones suficientes para iniciar desde muy temprana edad en proyectos cooperativos en el marco de diversas actividades.*

Aquí también se hace evidente la participación de las dos instituciones ya que el ser humano es un ser gregario por naturaleza y en los espacios (familia y escuela), tenemos que convivir para llevar a cabo reglas de convivencia para mejor tanto en casa como en la escuela.

El docente debe de trabajar en equipo con la familia ya que así tendrá que establecer reglas para un bien común que es el desarrollo del niño.

***Aprender a ser.***

*La educación debe contribuir al desarrollo global de la persona: cuerpo y mente, inteligencia, sensibilidad, sentido estético, responsabilidad individual. Todos los seres humanos deben estar en condiciones de dotarse de un pensamiento autónomo y crítico y de elaborar un juicio propio, para determinar por si mismos que deben hacer en las diferentes circunstancias de la vida.*

Como se menciona, es tarea conjunta de la familia y escuela ya que es un trabajo compartido. En escuela se aprenden nuevos conocimientos y en casa los puede enfatizar. Por ello, recurrimos a tareas para seguir estimulando o apoyando los aprendizajes que se favorecen en la escuela.

Para concretar, la familia es el primer educador en el niño donde se establece el cimiento de estos pilares. Posteriormente se involucra la escuela donde se desarrollan estas columnas, y es ahí donde el docente interviene con sus habilidades para favorecer una comunicación asertiva con los padres de familia y el desarrollo integral del niño.

Podemos decir que las competencias del docente están en permanente cambio, y los motores principales se derivan de la innovación tanto social como económica, por lo que hay que conceder un lugar especial a la imaginación y a la creatividad.

La Reforma Educativa implica movilizar y fortalecer a los docentes para lograr los cambios en la educación actual, pues las destrezas, habilidades y actitudes profesionales son individuales y se ejercitan de distinta manera en cada docente y sin lugar a dudas por esta razón las competencias de las profesoras están muy ligadas al contexto de trabajo en el que se ejercen. Es por ello que hoy en día se habla del desarrollo de competencias para el mundo profesional y laboral.

El avance del conocimiento y la innovación en los modelos pedagógicos están obligando al ejercicio de más de un papel en la docencia: facilitador del aprendizaje, tutor, orientador educativo, diseñador de materiales didácticos, elaborador de instrumentos de evaluación, asesor para padres, mentor o guía de colegas novatos, etc. (Baños y Vázquez, 2011).

El profesor del siglo XXI explica la figura del docente donde se interceptan tres esferas, competencia profesional, competencia emocional y competencia de responsabilidad ética y social.

### Esferas de la figura docente



Figura 1. Esferas de la figura Docente según Álvaro Marchesi 1998 (Citado en De la Garza Solís, 2007).

Esta figura explica la figura del docente en tres esferas; por lo que se refiere a las competencias profesionales que debe desarrollar un docente, Marchesi 1998 (citado en De la Garza Solís, 2007), coincide en lo que propone Elena Luchetti (2008, p. 70) respecto de las acciones que debe realizar el docente.

- a) Fomentar el deseo de los alumnos por ampliar sus conocimientos.
- b) Cuidar la adecuada convivencia escolar.
- c) Favorecer la autonomía moral de los alumnos.
- d) Desarrollar una educación multicultural.
- e) Cooperar con la familia.
- f) Trabajar en colaboración y equipo con otros compañeros.

Por otra parte Perrenoud (2004) refiere que los docentes requieren de las siguientes competencias.



1. Organizar y animar situaciones de aprendizaje.  
Implicar a los/as alumnos/as en la participación y/o desarrollo de investigaciones para solventar sus necesidades.
2. Gestionar la progresión de los aprendizajes.  
Por medio de situaciones problema en relación a su realidad de cada estudiante, pero controlando la disciplina y los fases intelectuales.
3. Elaborar y hacer evolucionar dispositivos de diferenciación.  
Fomentar el trabajo en equipo en base a la tolerancia y el respeto a la integridad del otro.
4. Implicar a los/as alumnos/as en su aprendizaje y en su trabajo.  
Desarrollar la capacidad de autoevaluación.
5. Trabajar en equipo.  
Impulsar a fortalecer el rol del líder basado en la colaboración del grupo por medio de habilidades de moderación y de mediadores del docente.
6. Participar en la gestión de la escuela.  
Desarrollar competencias de administración, coordinar y organizar los recursos y componentes humanos para el desarrollo de un buen clima institucional.
7. Informar e implicar a los padres de familia.  
Conducciones de reuniones de padres en la construcción de conocimientos por medio del debate.
8. Utilizar las nuevas tecnologías.  
Incorporar los métodos activos postmodernos por medio de competencias técnicas y didácticas.
9. Afrontar los deberes y los dilemas éticos de la profesión.  
Cultivar la competencia comunicacional para afrontar las regularidades del sistema social.
10. Organizar la propia formación continua.  
Ser constantemente competitivo en un mundo globalizado.

Por ello el papel de los directivos de los centros escolares y de los equipos de supervisión y asesoría requieren orientar al docente a desarrollar dichas competencias.

La competencia del docente como señala Perrenoud (2004) es informar e implicar a los padres de familia por medio de reuniones para la construcción de conocimientos; en este sentido el Plan de Estudios 2011. Educación Básica, menciona en uno de los principios pedagógicos (S.E.P., 2011).

“Renovar el pacto entre el estudiante, el docente, la familia y la escuela. Desde la perspectiva actual, se requiere renovar el pacto entre los diversos actores educativos, con el fin de promover normas que regulen la convivencia diaria, establezcan vínculos entre los derechos y las responsabilidades, y delimiten el ejercicio del poder y de la autoridad en la escuela con la participación de la familia” (SEP, 2011, pág. 36).

De ahí se deriva que en el Programa de Estudios 2011 en el apartado Bases para el trabajo en Preescolar se encuentra destacado que “la colaboración y el conocimiento mutuo entre la escuela y la familia favorece el desarrollo de niñas y niños” (SEP, 2011, p.26).

En resumen se dice que los aprendizajes de los niños serán más sólidos en la medida en que, en su vida familiar, tenga experiencias que refuercen o complementen el trabajo de la educadora. Es por eso importante que las familias conozcan los objetivos a alcanzar en la educación preescolar y así lograr la participación plena de la familia para el aprendizaje de los niños.

En todos estos elementos mencionados el docente tiene un papel trascendental pues tiene que relacionarse con la familia del niño como primera institución donde se desenvuelve el alumno.

La familia, además de contener afectivamente al niño y proporcionarle un hogar, abrigo, salud, comida, lo educa en todos los sentidos. Es la primera instancia donde lo educa socialmente, pues en la intimidad familiar, aprende como relacionarse con los demás.

Después viene el Preescolar como primer medio de formación externa al medio familiar y el papel que desempeña es una institución social que es de gran importancia en el desarrollo del proceso de enseñanza aprendizaje, ya que es en donde el alumno pasa los primeros años de su vida en formación, donde adquiere las herramientas necesarias para su vida futura, se menciona en definición de sus capacidades intelectuales, así como el desarrollo de sus habilidades y destrezas que le permitirán desenvolverse con mayor facilidad en el medio que le rodea.

Ahora bien, teniendo como marco todas estos elementos el docente como se menciona anteriormente debe relacionarse con los padres de familia y debe tener competencias sobre habilidades sociales para negociar y encontrar con ello una cooperación.

La negociación como habilidad social requiere desarrollarse de forma continua pero ¿qué es una habilidad social?

Según Del Prette y Del Prette (2008), las habilidades sociales son comportamientos de tipo social disponibles en el repertorio de una persona, que contribuyen a su competencia social, favoreciendo la efectividad de las interacciones que éste establece con los demás.

Entre las principales características que presentan estos comportamientos se destacan su naturaleza multidimensional, la especificidad situacional y su carácter aprendido. Esta condición de aprendizaje supone la posibilidad de aumentar el conocimiento procedimental de cómo actuar en situaciones sociales y cómo responder a las múltiples demandas de los contextos en los que se va incorporando el sujeto. A su vez, si los comportamientos sociales se aprenden, se puede modificar.

En este sentido, el autor que el ser humano es un ser social por naturaleza, desde que nace comienza a interactuar con su medio y es, a través de la interacción con otros, que se consolida el proceso de socialización.

Adaptarse al mundo social requiere de una serie de habilidades que se van desarrollando fundamentalmente de modo implícito a interactuar con los demás. Las habilidades sociales, llevarán al individuo a enfrentar apropiadamente diversas situaciones cotidianas y a resolver efectivamente los

conflictos que se le presentan en los diferentes contextos en que se desenvuelve (Arón y Milicic, 1994).

Combs y Slaby 1977 (citado en Arón y Milicic, 1994) definen las habilidades sociales como la interacción con otros en un contexto dado de un modo específico, socialmente aceptable y valorado y que sea mutuamente beneficioso o primariamente beneficioso para los otros.

Por su parte, Blanco 1981 (citado en Caballo, 1993) define el concepto de habilidades sociales como un conjunto de conductas interpersonales que permiten comunicarse con los demás de forma eficiente en base a sus intereses y bajo el principio de respeto mutuo.

Con relación a este concepto Kelly 1992 (citado en Valles y Valles, 1996.) señala que las habilidades sociales son capacidades funcionales discretas y el nivel de importancia o grado de funcionalidad para el sujeto depende de la frecuencia con que esa persona se encuentre en situaciones en las que es necesaria dicha habilidad, así como de la importancia del objetivo a alcanzar.

Ladd y Mize 1983, (citado en Hidalgo y Abarca, 1992) definen las habilidades sociales como habilidades cognitivas y las destrezas conductuales organizadas armoniosamente en un curso integrado de acciones, dirigidas a metas interpersonales y culturalmente aceptadas.

Finalmente Caballo 1993 (citado en Valles y Valles, 1996) las define las habilidades sociales como un conjunto de conductas emitidas por el individuo en un contexto interpersonal que expresa sus sentimientos, actitudes, deseos, opiniones, derechos de un modo adecuado a la situación, respetando así esas conductas en los demás y resolviendo generalmente los problemas inmediatos de la situación mientras minimiza la probabilidad de futuros problemas. Esto implica ejercer los derechos personales sin negar los derechos de los demás, expresando opiniones, sentimientos y deseos.

Podemos resumir que habilidad social es algo aprendido, es un comportamiento social que exige entender el punto de vista del otro por medio de la comunicación interpersonal y que responden de forma efectiva.

Como se menciona anteriormente la habilidad social es de comunicar y negociar y la docentes la tienen que desarrollar diariamente, pero que es la habilidad de negociación son un conjunto de comportamientos interpersonales complejos, que son aprendidos y adquiridos en la familia. “Son un conjunto de conductas emitidas por el individuo en un contexto Interpersonal que expresa sus sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás y que, generalmente resuelve los problemas inmediatos de la situación mientras minimiza la probabilidad de futuros problemas” (Caballo, 1993).

De acuerdo con Caballo (1993) ya que es importante expresarle a los padres de familia las opiniones para mejorar las conductas, las tareas y maneras de aprendizaje donde ellos puedan apoyar en casa y evitar problemas en el futuro; esto siempre para mejorar el desarrollo del niño y la niña.

Es importante mencionar que dichas habilidades no son capacidades innatas con las cuales las personas venimos al mundo; si no que una habilidad en sí, es una capacidad de actuar que se ha aprendido, la cual es requerida para ejecutar completamente una tarea; Es por todo lo anterior que las habilidades sociales dependen de la maduración y de las experiencias de aprendizaje por ello la adecuación de dichas habilidades a nuestra persona dependerá de las **demandas** de las propias situaciones en interacción con los otros.

Las primeras habilidades que nos compete según Goldstein y Col (1988), son escuchar, iniciar una conversación, mantenerla, en cuanto habilidades avanzadas dar y seguir instrucciones, convencer a los demás, habilidades relacionadas con los sentimientos que son alternativas a la agresión y habilidades de planificación son tomar iniciativas, discernir sobre una causa del problema, establecer un objetivo, recoger información, resolver problemas según la importancia, tomar decisiones; esto se refiere a la competencia personal y social en el aspecto social e interpersonal.

Para que el docente logre negociar con los padres requiere además habilidades para lograr la interacción comunicativa según Beltrón (2001) que es

el conjunto de habilidades o capacidades que posibilita una participación apropiada en situaciones comunicativas específicas. Es decir, consiste en cumplir con los propósitos de la comunicación personal; esto es, lograr lo que se quiere o necesita y hacerlo dentro de lo socialmente aceptable (sentido y coherencia). También la definen como capacidades que regulan la comunicación interpersonal entre los sujetos, entre ellas: la autenticidad, la expresividad afectiva, la comprensión empática y la tolerancia.

A su vez que el docente requiere también la habilidad para la comunicación asertiva. Está definida como la conducta que permita a una persona actuar con base en sus intereses más importantes, defenderse sin ansiedad y expresar cómodamente sentimientos honestos. Implica un profundo respeto hacia uno mismo y hacia los demás, al reconocer también los derechos y sentimientos de los otros (Alberto y Emmans 1977; citado por Caballos 1983). En términos ideales, la asertividad debe llevarnos a trabajar conscientemente hacia una solución en la que todas las partes encuentren tanta satisfacción a sus necesidades como sea posible. También involucra un reconocimiento de la propia responsabilidad con respeto a las consecuencias que pueden resultar de la expresión de nuestros sentimientos.

Otra habilidad necesaria para la negociación es la solución de problemas interpersonales. En los docentes las interacciones sociales son una parte indispensable de la vida humana, es por esto que es imposible ver al hombre completamente aislado del mundo social, pues desde que nace se encuentra



inmerso en un primer núcleo social que es la familia y es aquí donde comienzan sus primeras interacciones sociales que con el paso del tiempo se van extendiendo hacia diferentes grupos sociales, y es por esto que (Wertsh 1987; citado por Sánchez, 2007), manifiestan que la manera en como actuamos y nos enfrentamos a las diferentes situaciones que se nos presentan en dichos grupos estará determinado por lo que llamamos habilidades sociales.

Expresión de sentimientos y emociones, Mayer y Salovey (1990) mencionan como la habilidad de las personas para atender y percibir los sentimientos de forma apropiada y precisa es la capacidad para asimilar y comprender de manera adecuada y la destreza para regular y modificar nuestro estado de ánimo o el de los demás. Es fundamental para lograr la comunicación entre el docente y los padres debidos que es necesario una buena comprensión emocional y a su vez una comprensión eficaz.

El optimismo y el sentido del humor, se define en la psicología positiva como la capacidad del ser humano para hacer frente a las adversidades de la vida, para aprender de ellas, para superarlas e, inclusive, para transformarlas en oportunidades. Esta habilidad posibilitará mejorar la relación cordial entre el docente y los padres de familia.

También es una habilidad personal para superar adversidades o riesgos a través de un proceso dinámico en el que se emplean con libertad factores internos y externos al propio individuo. Esta adaptación personal y social suele

resultar de una buena capacidad para utilizar los recursos internos y externos que le van a permitir enfrentarse con éxito a la adversidad.

Otra capacidad es la resiliencia la cual el ser humano enfrenta los acontecimientos adversos, de sobreponerse y de ser fortalecido o transformado por las experiencias adversas que sufren. Se trata de un juego dinámico, un proceso en el que intervienen fortalezas y debilidades, amenazas y oportunidades, etc., y que se desarrolla durante toda la vida, debiendo ser analizado en cada caso en particular (Grotberg, 1995).

Finalmente el docente requiere desarrollar la negociación que es una habilidad donde hay un proceso por el cual las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta, buscan ventajas individuales y/o colectivas, procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses mutuos. Se contempla generalmente como una forma de resolución alternativa de conflictos o situaciones que impliquen acción multilateral.

Monsalva, (1988) menciona que la negociación es un proceso y una técnica mediante los cuales dos o más partes construyen un acuerdo. Las partes empiezan discutiendo sobre el asunto en el cual tienen intereses, lo que genera entre ellas variados sentimientos. Los motivos que asisten a cada negociador generan en ellos conductas que, a menudo, se expresan en propuestas verbales. Este intercambio hace que las partes desarrollen intensos deseos de controlar el tema que les preocupa. También Villalba (1989) nos menciona que la

negociación es un proceso mediante el cual dos o más partes que tienen intereses tanto comunes como opuestos, intercambian información a lo largo de un período, con miras a lograr un acuerdo para sus relaciones futuras.

En una negociación ambas partes deben salir ganando, es aquí donde el docente recurre a esta habilidad tan importante para lograr un aprendizaje en el alumno o alumna, hay que recurrir a la negociación para evitar problemas, para ello es necesario saber negociar adecuadamente, pero con esfuerzo y formación se puede conseguir un nivel más adecuado, para ello el docente debe tener en cuenta:

- a) Tener claro lo que se quiere conseguir.
- b) Conocer que es lo que quiere la otra parte.
- c) Transmitir una actitud positiva hacia la otra persona, se negocia pero nunca se debe discutir.

Los docentes requieren comprender que los objetivos de la negociación son resolver las disputas que puedan enfrentar las partes involucradas a la hora de conseguir sus objetivos o satisfacer necesidades, resolver opiniones dispersas de una forma satisfactoria.

La importancia de una negociación es que impacta en la realización del objetivo o propuesta establecida y en el ambiente laboral que se genera a su alrededor, eliminando barreras de comunicación y resolver conflictos.

La negociación promueve el perfil ganar-ganar de los negociadores buenos precedentes de los resultados que las personas tienen de sus negociaciones, prepararse con información, datos y hechos relevantes, analizar todos los aspectos de las posiciones y centrarse en los intereses o principios que han motivado las posiciones.

Para ello el proceso de negociación requiere de Etapas de negociación según Aramburú (2005).

1. Toma de contacto. Es el espacio donde se va a dar la negociación, se observa y en nuestro caso se va conociendo que tipos de padres de familia (los de apoyo que son los que comparten la responsabilidad familia-escuela; los que transfieren responsabilidad a la escuela y ellos no son culpables de nada y los que toman la escuela como una forma de guardar al niño y donde se empieza a conocer el problema).

2. Definición de metas. Es donde se empieza hablar sobre de metas, el procedimiento. Es aquí donde debemos de tener claro nuestros objetivos que queremos transmitir a los padres de familia.

3. Apertura. Aquí es donde escuchamos a los padres del porqué del problema de su parte y los docentes también hablan sobre lo que se observa en el salón de clases.

4. Discusión y Concesiones. Es aquí donde hay discrepancia es donde el docente debe manejarlo correctamente, conocer los dos puntos de vista y tener una comunicación asertiva, se habla de lo que nos gustaría lograr.

5. Zonas de Intercambio. Las acciones que vamos a realizar, como se van realizar.

6. Acuerdos. Esta fase es muy corta ya que es donde se abren las puertas de la resolución del conflicto y llegamos a los compromisos que ambos vamos a realizar para beneficio del niño o niña.

7. Evaluación del proceso. Tan pronto finalice la negociación conviene hacer un balance de todo el proceso, esto es revisar el desarrollo, los temas tratados, valorar los puntos fuertes y débiles y así prepararse para la siguiente negociación y mejorar.

Las estrategias que el docente requiere para lograr la negociación pueden ser por ejemplo la entrevista, la junta o en casos especiales reuniones con padres que nos ayude en la negociación y lograr el objetivo que es ayudar o apoyar al alumno o alumna.

Para la realización de la entrevista el docente debe procurar poner atención en los siguientes aspectos:

1.-Tener un espacio determinado para una toma de contacto agradable a nuestras posibilidades.

2.-Determinar un propósito general, que sería la definición de metas.

3.-Escribir los propósitos específicos, exactamente lo que se quiere lograr en términos de contenido y los términos de la relación con el entrevistado

4.-Las preguntas se relacionan con los propósitos.

5.-Las preguntas planteadas sean con un lenguaje que el entrevistado pueda entender.

6.-Las preguntas sean redactadas en forma adecuada.

Se puede utilizar preguntas abiertas o cerradas según lo que desea el docente.

Las preguntas abiertas se pueden utilizar para:

- Descubrir las prioridades.
- Descubrir el marco de referencia del entrevistado.

- Permitir al entrevistado hablar sobre sus opiniones sin restricciones.
- Evaluar la profundidad del conocimiento del entrevistado.
- Evaluar cómo expone el entrevistado.

Las preguntas cerradas se pueden utilizar cuando se requiera:

- Ahorrar tiempo, energía y dinero.
- Mantener control sobre la situación de la entrevista.
- Obtener información muy específica.
- Alentar al entrevistado a reconstruir un evento específico.
- Alentar a una persona tímida para que hable.
- Evitar explicaciones extensas por parte del entrevistado.

Tomando en cuenta los puntos anteriores para una entrevista y los pasos para negociar la comunicación serán exitosos para nuestro objetivo que es el aprendizaje del niño o la niña.

En reuniones colectivas con los padres de familia el docente logre organizar y actuar en los siguientes términos:

1.- Es tener un propósito para realizar una junta es: hacer anuncios, tomar decisiones o tener una lluvia de ideas. Una junta se debe realizar cuando aplique una o más de las siguientes condiciones, compartir información, construcción de

compromisos, disseminación de información y retroalimentación solución de problemas.

2.- Tener participantes. Se refiere a los individuos, invitados a asistir a una junta.

3.- Realizar una planificación. Se refiere a la preparación del tiempo para la junta.

4.- Tener participación. Se refiere al proceso real de las juntas y los métodos utilizados para asegurar que esta incluya a todos los presentes, los cuales requieren:

a) Proporcionar introducciones.

b) Establecer reglas.

c) Alentar y establecer la participación.

d) Resumir.

5.- Tener una perspectiva. Nos hace ver las juntas desde la distancia. Significa evaluar cada junta.



La labor del docente puede apoyarse en la comunicación con los padres a través de; trípticos, mensajes en video o comunicarse por medio de correo electrónico.

Finalmente dado que los padres de familia son parte muy importante para el logro de los objetivos educativos, es necesario que estén bien informados de lo que está sucediendo en la escuela de sus hijos. Una buena comunicación entre escuela y padres sirve para que se involucren con la educación de sus hijos.

La comunicación y colaboración entre padres y escuela es básica. Cuando las escuelas trabajan junto con la familia para apoyar el aprendizaje, los alumnos tienden a ser más exitosos, no solo en sus estudios sino también en sus vidas.

Es más, lo que distingue a los alumnos promedio de los alumnos sobresalientes en su desempeño académico es el interés continuo, el involucrarse, y la participación de los padres. Las investigaciones, por ejemplo de Henderson y Berla (1994) indican que los niños obtienen mejores resultados cuando se permite que sus padres asuman cuatro roles en el aprendizaje de sus hijos.

El papel multidisciplinario que tiene que adoptar el maestro nos demuestra que el éxito escolar no depende únicamente del niño, del maestro o de la familia,

por separado, por lo contrario, es evidente que el éxito escolar es el producto de la buena interrelación y de habilidades de negociación entre las dos partes.

## **Justificación.**

El presente trabajo se realizó por que en el plantel donde se trabaja es un CENDI SEP de tiempo completo es decir los niños llegan de 7:30 a.m. a 8:00 p.m., los niños tienen diferente horario de salida esto es según el horario que tengan sus madres.

Esto repercute en la comunicación docente-padre de familia ya que el horario de las educadoras es de 8:00 a.m. a 3:00 p.m. y no se ven a todos los padres de familia y con frecuencia se tiene más problemas con los padres que no se ven.

Se realizaran varias estrategias para tener una comunicación con los padres por medio de recados, entrevistas, días abiertos y juntas, pero no ha sido suficiente, ya que en ocasiones frecuentes los problemas por falta de tareas o conducta son cada vez mayores y lo que se pretende en este trabajo es buscar soluciones y no llegar a consecuencias en donde el afectado sea el niño en su aprendizaje.

La negociación por parte de las docentes se realizan considerando lo anterior, pero se observa que no se realiza sin lograr negociar.

Es por eso que para tener conciencia de la habilidad de negociar es que el docente sepa la habilidad de negociar y seguir mejorando en nuestra práctica docente y a su vez recuperar esta comunicación

Por ello se busca favorecer las habilidades de negociación de la docente para enfrentar este problema y tener buenos resultados, en beneficio del niño, tener una ganancia en común con el padre de familia que en este caso es el desarrollo del niño y la niña.

### **Planteamiento del problema.**

La inquietud de dar inicio a esta investigación es por la observación y la experiencia en la práctica docente donde se ve cada ciclo escolar los diferentes problemas con padres de familia en cuanto a la conducta de los niños y la falta de cumplimiento de tareas.

Son retos donde el docente tiene ese desafío y resolver los conflictos de manera que todos ganen, el maestro logrando que en el aula el alumno aprenda. Esto no se inicia en la escuela, se inicia en la familia con los padres y posteriormente por el educador y se debe tener esa mezcla de las dos instituciones, se comuniquen y negocien como favorecer el desarrollo del niño y la niña.

Y para esto la competencia que debe desarrollar el docente es la habilidad de negociar en sus diferentes estrategias como una junta, una entrevista, el resolver un caso específico, donde analizando nos damos cuenta que se realiza pero no con esa conciencia de cada paso de una buena negociación es ahí donde tenemos que transformar para llegar a alcanzar uno de los puntos de nuestras bases de trabajo del Programa de Estudios de Preescolar 2011; que indica que los docentes tienen que buscar la colaboración de la familia para favorecer el desarrollo del niño y la niña.

Es por eso que se observó a las docentes sobre sus prácticas con los padres de familia se identificó la falla del problema y atenderla de inmediato.

El propósito de esta investigación es la reflexión de la docente respecto de la habilidad de negociación en la práctica diaria con los padres de familia por medio de un taller observándose en las diferentes estrategias, junta, entrevista o un caso en específico.

## **Objetivo.**

Identificar las habilidades de negociación de las docentes para fortalecerlas y así favorecer una buena negociación con padres de familia, logrando un desarrollo en los niños.

## **Diagnóstico.**

Observando la problemática en el CENDI No 30 donde cada grupo tiene casos específicos de niños con problemas de conducta, falta de cumplimiento de tareas, inasistencia en juntas o días abiertos por parte de los padres ¿Cómo resolverlo?, ¿Qué nos falta a los docentes? para ocuparnos y no preocuparnos.

Esto quiere decir que son pocos casos pero esos pocos tienen consecuencias en su vida escolar del CENDI que se va arrastrando desde maternal hasta la finalización de su vida escolar en preescolar. Es por eso la inquietud de cómo resolver y no llegar a casos tan extremos que se observan.

Observando a los docentes y conversando con ellas sobre esta problemática se ve que no hay un protocolo para realizar un trabajo con padres de familia dentro del aula, lo que es necesario como un parámetro para cumplir tareas, llevar a cabo acuerdos de cómo trabajar en casa con ellos o como seguir los mismos límites que se llevan a cabo en la escuela, se da como es algo general de la escuela pero en específico de cada grupo no hay.

Cuando hablamos con los padres en juntas, reuniones ya sea individual o colectiva se le dice con claridad los objetivos a alcanzar, las acciones, se llegan a acuerdos, las metas se programan, se comunican los avances de los niños a los padres de familia con qué frecuencia, como se realiza, se prepara lo que se va a decir.

Cuando hay casos especiales se toma la iniciativa, se realizan la reunión y se orienta a los padres de familia para alcanzar todos estos objetivos, se evalúa estos acuerdos.

El diagnostico se llevó a cabo a través de 12 indicadores para evaluar como las docentes realizan la negociación tomando en cuenta nueve responsables frente a grupo del turno matutino, tres son puericultistas con los grupos de Lactantes 1y 2 Cristi; Lactantes 3 Claudia; Maternal 1 Lupita y seis son Educadoras Maternal 2 Joana, Preescolar 1"A" Paty, Preescolar 1"B" Nidia, Preescolar 2"A" Mine, Preescolar 2"B" Ariadna y Preescolar 3 Sandra, para observar la forma como cada una lleva a cabo las estrategias para el trabajo en la junta y entrevista.

Los indicadores para evaluar las habilidades de negociación de las docentes fueron los siguientes:

1. Hacen reglas con padres de familia del trabajo en el aula.
2. Explica sobre los objetivos a alcanzar.
3. Realizan acuerdos colectivos.
4. Realizan acuerdos individuales.
5. Realizan acciones para lograr los objetivos.

6. Hace partícipe a los padres de las acciones alcanzar.
7. Comunica los avances de los alumnos.
8. Toma iniciativa para negociar con padres de familia en niños con problemas de conducta.
9. Orienta a los padres para alcanzar objetivos.
10. Verifica que se cumplan los acuerdos colectivos.
11. Verifica que se cumplan los acuerdos individuales.
12. Evalúa el logro o el cumplimiento de los acuerdos.

Durante tres semanas se observó a las docentes para saber la información referente a los indicadores sugeridos para realizar el diagnostico.

Las gráficas que se observaran a continuación son los resultados de esas tres semanas donde durante quince días, cuantas veces realizan cada uno de los indicadores.

El registro se llevó a cabo del 21 al 26 de noviembre, del 28 de noviembre al 2 de diciembre y del 5 al 9 de diciembre de 2011.

Determina todas las responsables de grupo comentan que las reglas del trabajo con padres de familia lo da la escuela de forma general en la primera junta del ciclo escolar, las siguientes reuniones solamente se recuerdan y se da un resultado de cómo se ha llevado y cuando ingresan se les da de forma individual por parte de la trabajadora social los acuerdos que se piden que cumpla, mientras que en sala no se llevan a cabo las reglas de trabajo.

Esto se tomara en cuenta para la siguiente evaluación con los padres de familia del trabajo en el aula ya que serán una guía o acuerdos para el trabajo cooperativo entre el padre y educador, esto resolverá problemas de cumplimiento de tareas.

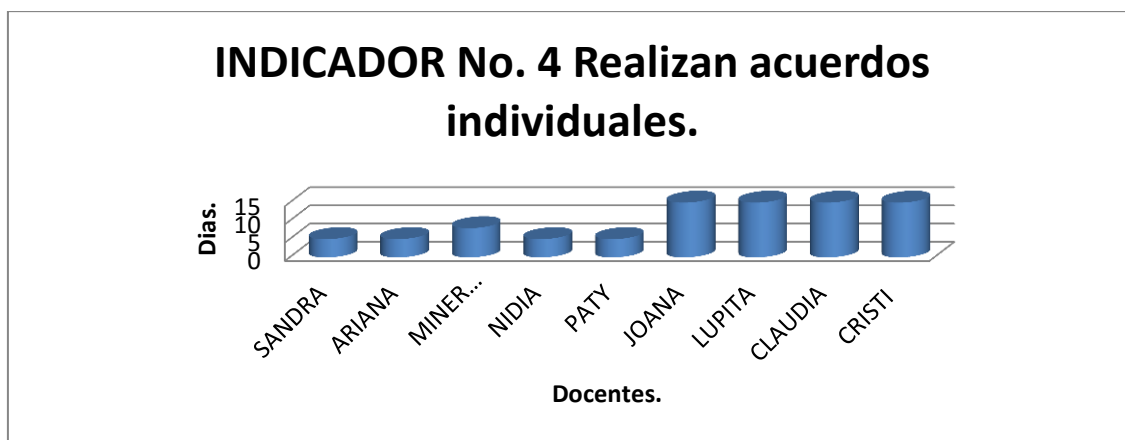


En este indicador se observa que las docentes al entregar a los niños comentan sobre los aprendizajes esperados que quieren alcanzar al principio de la semana después lo hacen con los niños que en específico hay que estar trabajando más en casa y se observa que Ariadna, Minerva, Joana y Lupita lo hacen casi a diario, mientras Sandra, Nidia y Paty lo realizan de diez a ocho días



y con casos específicos y Claudia y Cristi lo realizaron solamente cuatro días, ellas se les pregunto el por qué mencionan que ya en estas fechas los niños ya están adaptados y solamente en casos de nuevo ingreso es cuando se retoman (estas últimas tienen a su cargo niños de Lactantes).

Al realizar acuerdos colectivos las nueve docentes refieren que lo hacen en la junta de inicio y son acerca de materiales para trabajar en el aula, tareas para cumplir en casa y asuntos generales referentes a la institución como venir a juntas, a días abiertos, festivales o reuniones especiales.

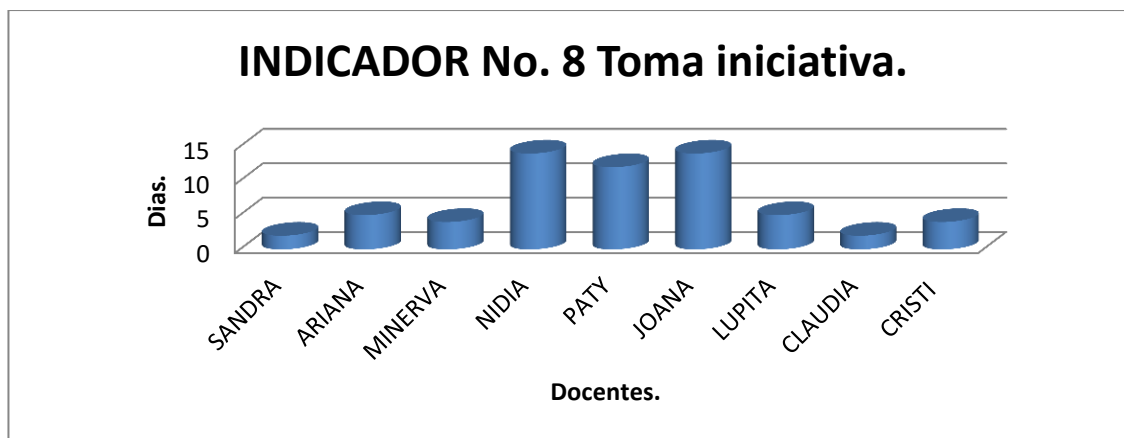


Se observa en la gráfica que en los grupos de niños de lactantes y maternas están realizando acuerdos individuales con más frecuencia ya que sus características de madurez son más constantes y mejor observables y esto es para que en casa estén estimulando. En las docentes que están a cargo de los grupos de preescolares lo realizan en casos especiales ya sea verbalmente o se deja mensajes escritos.

Se observa que las docentes realizan acciones para lograr los objetivos en forma conjunta con los padres para lograr las metas. Todas las docentes tienen actividades para lograr el desarrollo del niño es de forma colectiva a través del trabajo diario en situaciones de aprendizaje, durante actividades de la vida diaria y cantos y juegos y educación física. En caso especiales se lleva en conjunto con el equipo técnico (doctora, trabajadora social, psicóloga y en pocas ocasiones directora o ecónoma).

Las docentes refieren que hacen que los padres participen en las acciones para alcanzar los objetivos y se les comunica las competencias y aprendizajes esperados que se trabajara durante la quincena o mes y se les da sugerencias de cómo pueden apoyar en casa o tareas a realizar, con actividades que hacen diariamente como contar escaleras, seguir el rol de actividades donde participen los niños o niñas como poner la mesa o recoger sus juguetes o traer sus tareas de investigación o traer el material en tiempo. Pero aquí es donde algunos padres sobre todo los que no vemos son los que a veces no cumplen o lo llevan las tareas a destiempo.

Comunica los avances de los alumnos las docentes por medio de las tres evaluaciones que se hacen durante el ciclo escolar, otras son verbalmente cuando el niño o la niña ha logrado un avance superior o en caso de los lactantes sus primeros pasos, sus primeras palabras o su control de esfínteres.



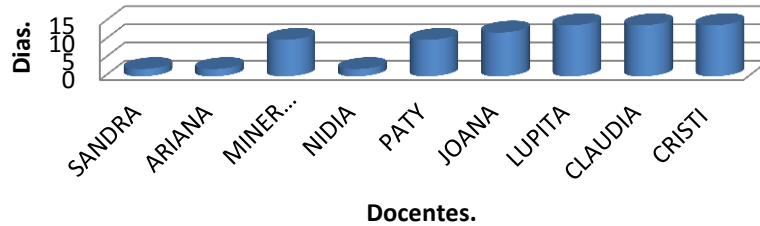
Se observa que hay decisión de apoyar a los niños y encontrar la forma adecuada para resolver el problema por parte de las docentes.

Durante la semana de observación tres responsables frente a grupo retomaron a los padres con un pequeño encuentro donde se le explico la conducta del niño y algunas sugerencias para poder ayudarlo, las demás se les preguntó el motivo de su poca participación y ellas argumentaron que ellas avisan a la psicóloga o jefa de área para que llamen a los padres de familia.

Se observa que todas las docentes orientan a los padres con apoyo de la psicóloga o Jefa de área son los agentes que tenemos en el CENDI y nos pueden orientar a su vez ayudar a los padres. En este indicador se observa que todas orientan a los padres.

Se observa que las docentes están en proceso ya que refieren estar en proceso de verificar que se cumplan los acuerdos porque están aún realizando acciones y aun no se verifican.

## INDICADOR No. 11 verifica que se cumplan los acuerdos individuales.



Se observa que en los grupos de lactantes por sus características se van cumpliendo en tiempos más cortos los acuerdos, en cambio en preescolares se trabaja en casos específicos de conducta como la maestra Minerva o por capacidades diferentes maestra Paty.

Ninguna de las docentes refiere que no lo han realizado el evaluar el logro o cumplimiento de los acuerdos.

De acuerdo a estas observaciones para poder cumplir con estos indicadores y saber la importancia que se tiene en negociar con los padres de familia sobre todo de manera individual ya que son casos donde hay conductas no favorables en los niños, poder apoyarnos mutuamente y así lograr cambiar esa conducta.

En cuanto el docente saber la importancia de esa negociación y mejorarla ya que el indicador 1 que es establecer reglas con los padres y el 12 que es la evaluación donde se puede decir si lo realizamos bien, que nos faltaría y que

seguiría. Saber si la habilidad de negociación que se lleva en nuestra practica ¿es adecuada?, ¿Qué nos faltaría?, ¿Qué cambiarían?

Por esto es importante la reflexión de nuestra habilidad de negociar y por eso se propone un taller con docentes para fortalecer nuestras habilidades de negociación.

### **Situación didáctica.**

A partir del diagnóstico anterior se diseñó la siguiente taller se pretende que las docentes frente a grupo identifiquen sus habilidades sociales de negociación, preguntándose ¿para que usan la negociación?, ¿cómo la usan?, ¿cuándo?

Reconozca que durante la práctica docente ante los padres de familia es un arma poderosa y que la llevan a cabo todos los días al pedir una tarea, al comunicar como va su hijo, al tener juntas con padres de familia o tener una entrevista con ellos etc., que les ayudara a tener esa colaboración mutua entre docente y familia que estas dos partes ganen en el beneficio del aprendizaje del niño y la niña.

El objetivo del taller es que el docente reconozca y sea consciente de esta habilidad de negociar conociendo su significado, las etapas, la comunicación asertiva y así mejorar en nuestra práctica docente diariamente.

## **Taller con docentes.**

Objetivo del taller.

*La docente reconozca su habilidad de negociación ante los padres de familia en la práctica docente.*

### Sesión 1.

Propósito: Reflexione sobre su habilidad de negociación en un caso especial.

Periodo: 40 minutos aproximadamente.

Materiales: Hojas de rotafolio, plumones, hojas, lápices, caso especial por escrito y cuestionario.

Tema: Revisión de un caso específico.

Desarrollo: Se convoque a las docentes para realizar una reflexión en relación a las habilidades de negociación en la práctica docente.

La coordinadora recibirá a las docentes de una manera sencilla y establezca un clima que favorezca el intercambio de experiencias. Después se leerá el objetivo del taller, el propósito y el tema de esta primera sesión.

Se les preguntara ¿en dónde utiliza sus habilidades de negociación? Se realizara por medio de una lluvia de ideas escribiendo en una hoja de rotafolio.

Después de observar su enlistado se verá si llegaron a un caso específico y se les pregunte ¿se negociara en este caso y cómo?

Se repartirá un caso escrito previamente (anexo 2) se leerá y se dirá ¿Cómo se negociará en este caso?, después de comentar se les repartirá una hoja (anexo 3) sobre como lo realizan dentro de esos parámetros con las siguientes preguntas.

¿Cómo sería en este caso la habilidad de negociar?

¿Cuáles serían los objetivos de ambas partes?

¿Cómo sería el dialogo?

¿Cuál serían las metas para negociar?

¿Cuáles serían las opciones?

¿Cuál sería la actitud?

¿Cuáles serían las estrategias?

Se tendrían acuerdos, ¿cuáles serían?

¿Cómo se harían los procesos de revisión del caso?

¿Se evaluaría?

Se escribirán las preguntas en sus hojas y después se comentaran para llegar a una conclusión. Para finalizar realizarán un cuestionario sobre sus habilidades (anexo 1).

Evaluación: Se observara a cada educadora sobre sus comentarios sobre la sesión de hoy y se llenará un registro con los siguientes indicadores.

NOMBRE DE LA DOCENTE:		
INDICADORES Ante un caso específico.		
*Tiene objetivos claros.		
*Propone acciones.		
*Tiene iniciativa.		
*Realiza acuerdos.		
*Orienta a los padres.		
*Evalúa los acuerdos.		
¿Cuál es su actitud ante un caso?		



## Sesión 2.

Propósito: Análisis de una junta para llegar a una negociación efectiva.

Periodo: 40 minutos aproximadamente.

Materiales: Hojas de rotafolio, plumones, hojas, lápices, cañón y video de una junta con padres de familia.

Tema: Análisis de una junta

Desarrollo: La coordinadora les preguntará a las participantes qué recuerdan de lo que hicieron en la sesión anterior, se escuchará los comentarios y posteriormente se recuperará de manera breve lo sucedido.

Se continuará leyendo el propósito y el tema de la sesión dos, se observará las etapas de negociación en una presentación y en cada etapa se comentará acerca de los puntos de una junta como se relacionarán.

Posteriormente se verá un video de una junta con los padres de familia y se analizará ¿Qué le hace falta? Sobre lo comentado anteriormente, esto se escribirá en una hoja de rotafolio.

Se comentará sobre esta comparación en forma grupal.

Para finalizar y como reflexión de la sesión se realizara una pregunta ¿qué cambiaría de hoy en adelante en sus juntas?, ¿Cuáles serían sus habilidades a desarrollar?

Evaluación: Se observará a cada educadora sobre sus comentarios sobre sus habilidades de negociación y se llenará el mismo registro de la sesión anterior.

NOMBRE DE LA DOCENTE:		
INDICADORES Análisis de una junta.		
*Tiene objetivos claros.		
*Propone acciones.		
*Tiene iniciativa.		
*Realiza acuerdos.		
*Orienta a los padres.		
*Evalúa los acuerdos.		
¿Cuál es su actitud ante una junta?		

### Sesión 3.

Propósito: Reflexioné sobre una comunicación asertiva durante una entrevista.

Periodo: 1 hora aproximadamente.

Materiales: Hojas de rotafolio, plumones, hojas, lápices, cañón y video de una entrevista.

Tema: Comunicación asertiva durante una entrevista.

Desarrollo: La coordinadora les preguntará a las participantes cual fue la reflexión de la sesión anterior, se escuchara los comentarios.

Se continuará con propósito y el tema de la sesión tres. Se les pedirá que se pongan en círculo por que realizaran un juego llamado “el gis”, en el centro del grupo se pondrá una pluma ya que es un objeto importante que estamos ocupando en nuestro taller; se asignara una educadora que es la que tendrá la pluma y se les dirá “esta pluma es de ella ustedes tendrán que pedírsela” formulando su petición amable del porqué lo quieren; ella tendrá que decidir a quién le dará la pluma y fundamentar el ¿por qué? Decide dárselo al final.

Ya que se hizo el ejercicio de entregar la pluma, se planteará la actividad contraria, negando a ceder el objeto, en este caso quien posee la pluma debe

negarse a entregarla a quien se lo pida, usando un señalamiento directo y amable “ya sé que quieres la pluma, pero yo también la quiero y prefiero quedármelo”.

Al finalizar el juego se sentaran y dirá sus experiencias sobre la comunicación y si en esta negociación de prestar o no la pluma como fue con la que estaba en medio y las que estaban alrededor.

Posteriormente con la siguiente pregunta ¿creen que la comunicación es importante para las habilidades de negociación en la práctica docente por qué?, por medio de lluvia de ideas responderán en forma ordenada escribiendo en una hoja de rotafolio.

Se continuará viendo un video sobre la comunicación asertiva y no asertiva con padres de familia; durante lo observado en el video se rescatara sobre lo que hemos hablado en estas sesiones de trabajo, ¿hay negociación, hay etapas de negociación en este caso, hay comunicación?

Se les pedirá sobre este video su observación será por escrito para entregar las preguntas formuladas anteriormente y su opinión personal de este video.

Evaluación: Se observará a cada educadora sobre sus comentarios verbales y escritos, su experiencia en el juego sobre la comunicación y el registro de cada una sobre esta sesión con los indicadores de la tabla anterior.

#### Sesión 4.

Propósito: Recapitular sobre las diferentes estrategias donde se lleva a cabo la negociación con padres de familia.

Periodo: 30 minutos aproximadamente.

Materiales: Hojas, lápices, trabajos anteriores de cada sesión.

Tema: Reconocer las diferentes estrategias que se lleva a cabo la negociación.

Desarrollo: La coordinadora dará a conocer el propósito y el tema de la sesión del día de hoy.

Posteriormente se les preguntará que les pareció los videos de la sesión anterior, que podremos rescatar sobre todo lo que se habló anteriormente. Se realizará una lluvia de ideas anotándose en el rotafolio sobre lo que se ha visto, lo que se ha analizado sobre el caso y el juego “el gis”. Culminando se les

preguntará, ¿qué hemos aprendido en estas sesiones, tenemos habilidad para negociar, como y para que nos sirve? Respondiendo a estas preguntas concluirá el taller diciendo que acuerdos o compromisos se llevan para su vida laboral, en forma escrita y posteriormente comentarlas.

Evaluación: Se observará a cada educadora sobre sus comentarios sobre sus habilidades de negociación, sus acuerdos y compromisos por escrito.

## **Resultados del taller.**

Se les dio un cuestionario (anexo 1) un día antes para saber cuáles eran sus saberes previos, observando que ocho de las nueve docentes contestaron que si distinguen objetivos dentro de una negociación; en la siguiente pregunta afirman siete que si escuchan sin interrumpir y las otras dos en pocas ocasiones; el de empatizar seis aseveraron, las otras tres escribieron que no porque dependía de la persona; el de mantenerse tranquila dentro de una negociación con un padre de familia todas afirmaron ya por respeto y ética hay que realizarlo; dentro de la negociación el alumno salga favorecido todas contestaron que sí y refieren que es el objetivo principal y por ultimo al negociar tienen que ceder en algo las nueve afirmaron ya que para bienestar del alumno lo tienen que hacer.

En la primera sesión del taller que es la revisión del caso ficticio (anexo 2) los comentarios fueron los siguientes.

-Propiciar una comunicación asertiva con un ambiente cordial.

-El objetivo de ambas partes será corregir y favorecer actitudes en el niño.

- El dialogo seria amable y respetuoso.

-Las metas serian tomar acuerdos, fijar metas marcadas y dar seguimiento.

-Opciones seria ser mediadores y actitudes positivas.

-La actitud de compromiso de ambas partes, trabajar conjuntamente.

-Escuchar a los padres y dar sugerencias.

-En este caso los acuerdos serian dar seguimiento, decidir cómo proceder en casa y CENDI para proceder igual.

-La revisión del caso sería con observaciones con registros permanentes y entrevistas periódicas.

- Como se evaluaría cuando hay reunión entre las dos partes y saber cómo se ha manejado en casa y escuela.

Esto al evaluar se observó que hay una de las compañeras es más renuente ya que estos casos especiales se le da a conocer a la psicóloga y ella solamente recibe las sugerencias. Mientras las otras proponen acciones, toman

la iniciativa, orientan a los padres y cuando se observa que hay que solicitar el apoyo de la psicóloga lo requieren primero ella con la especialista del CENDI le dice lo sucedido que ha realizado y la psicóloga lo observa, se juntan y tomas acciones para mejorar la actitud del niño y se le comunica a los padres en una reunión con ambas para que apoyen en casa.

En la segunda sesión del análisis de una junta fue que al analizar el video y estar viendo los ellas comentaron que tan importante es estar consciente de la junta no basta con tener la orden del día si no verdaderamente tener bien presente los propósitos, dar información clara, construir compromisos. Tener un ambiente agradable, cómodo y de respeto por ambas partes y evaluar nosotras mismas como fue nuestra junta que podría aumentar para mejorar. Y otro acuerdo sería la importancia de tener reglas con los padres de familia para el trabajo del aula. Así como nuestra disposición positiva.

En la tercera sesión que se refiere a la comunicación asertiva durante una entrevista se obtuvo lo siguiente, durante el juego se miró la habilidad para expresar lo que quieren y como conseguirlo mientras a una se dio por vencida.

Se observó que la que se dio por vencida solamente pregunto dos veces, no dio argumentos para que le dieran la pluma y no quiso llegar a un acuerdo; mientras que las otras decían muchas cosas, dando una argumentación para que la querían (tener claro el objetivo para conseguirlo), se dio una idea de la otra parte de cómo obtener lo que quería en este caso la pluma, se transmitió una actitud positiva para lograr el objetivo.



Dando como conclusión que es necesario una comunicación asertiva, optimista y a veces con buen humor ya que se pueden lograr el objetivo.

En la segunda parte de esta sesión es ver un video de una entrevista viéndola de dos formas opuestas concluyeron que se gana mejor teniendo disposición y se observa las etapas de la negociación cuando hay contacto visual y se observa como es la mamá donde llega alterada y como la docente la recibe calmada y haciéndola sentir que su hijo o hija es importante y para eso necesitamos de su apoyo.

La docente sabe que es lo que quiere la meta o el objetivo de la entrevista y que ofrezca un ambiente agradable, de confianza para platicar. Que el escuchar a la mamá y la mamá escuche a la docente es importante para tomar acuerdos y así realizar buenos acuerdos.

Es aquí donde se ponen en juego las habilidades de negociación de la docente.

En cuarta sesión que era reconocer las diferentes estrategias para la negociación. Se recapitulo lo que se aprendió en el taller y a que nos comprometemos. Sus comentarios fueron los siguientes:

Que se realiza la habilidad de negociación en todo momento de nuestra vida pero como docentes hay que estar al pendiente para lograr avances en el grupo tanto en los aprendizajes, en conducta y en las tareas ya que es un

conjunto y realizar un equipo con los padres es el objetivo primordial para que los niños a nuestro cargo se beneficien.

Lo que reiteran es que en el CENDI se tenga ese equipo (Directora, Jefa de Área, Psicóloga, Trabajadora Social, Doctora y Ecónoma), ya que como especialistas tomen acuerdos con las responsables de grupo, que metas quieren alcanzar, que estrategias se le van a dar a los padres y cuales las docentes, posteriormente se retome a los padres de familia estar presente ellas y sobre todo llevar un seguimiento y evaluar para que el siguiente ciclo escolar la docente sepa que se trabajó y dar un seguimiento para beneficio de la escuela, la familia y que el principal meta alcanzar es el desarrollo del niño o la niña. Y la propuesta es formar un equipo de trabajo multidisciplinario.

## **Resultados después del taller.**

A continuación se presenta la evaluación de los resultados a través de los mismos indicadores con los que se realizó el diagnóstico y después de llevar a cabo el taller con docentes sobre habilidades de negociación, observando lo aprendido.

Esta evaluación se llevó a cabo durante 10 días para verificar los indicadores propuestos anteriormente, ver si el objetivo de que reconozcan y sean conscientes de sus habilidades de negociación y así mejorar la práctica del docente en la vida diaria.

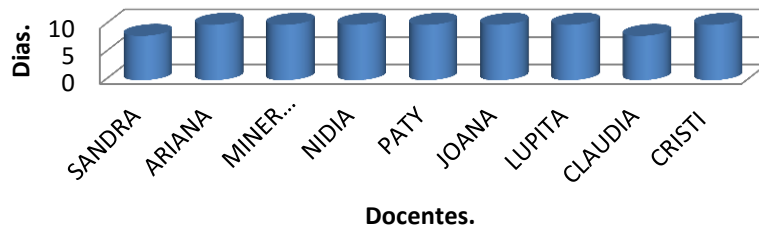
Registro de evaluación del 21 al 25 de mayo y del 28 al 1 de junio del 2012.

Respecto al primer indicador que fue establecer reglas con padres de familia del trabajo en el aula se toma un acuerdo que en el siguiente ciclo escolar se tomara en cuenta ya que es importante establecer reglas con los padres de cómo se trabajara de forma colaborativa con padres de familia. Es por eso que no se encuentra gráfica



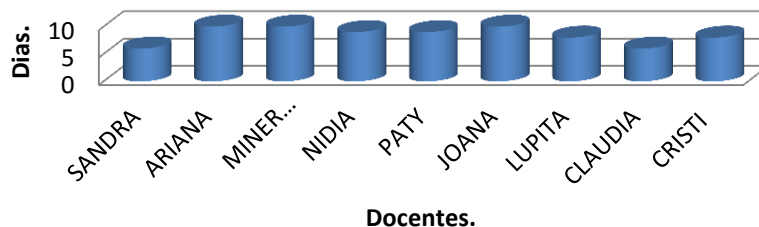
Se observa en la siguiente gráfica, que al explicar sobre los objetivos a alcanzar lo realizan con más frecuencia y aparte de comentar se pega a lado de los salones las competencias y los aprendizajes esperados a trabajar en la sección de preescolar y los lactantes las capacidades a trabajar por quincena. Y dan sugerencias para que se realicen en casa para apoyar.

### INDICADOR No. 3 Realiza acuerdos colectivos.



Las docentes realizan acuerdos colectivos en cada evaluación donde se tiene oportunidad de reunir a los padres de familia, cuales son de como se ha llevado a cabo la entrega de tareas, de cómo se ha llevado a cabo las sugerencias que se ponen en el corcho para lograr los aprendizajes o capacidades según corresponda la sección o porque es importante la asistencia diaria. Se toman acuerdos para continuar o se cambia se pone en una minuta y los padres que no asistieron se les informa y firman de enterado.

### INDICADOR No. 4 Realiza acuerdos individuales.



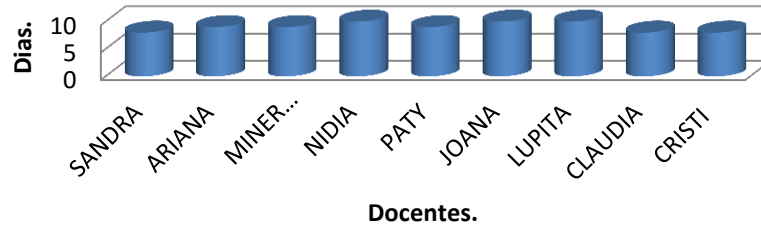
Se observa en la gráfica como se realizan acuerdos individuales más seguido y sobre todo en casos especiales. En cuanto a los demás se hace de

forma verbal y si no se ve a la madre por causa del horario se hace por escrito. Se observa que Joana, Ariadna y Minerva es con mayor frecuencia ya que los padres se interesan por preguntar. En Sandra y Claudia solamente lo llevan a cabo en casos especiales como de conducta (Sandra) y por higiene personal (Claudia).



Las responsables de grupo están realizando acciones para lograr sus objetivos y la parte principal es en su planeación con situaciones de aprendizaje que los niños les interesen, así como las psicólogas con talleres de sexualidad y convivencia para la paz en la sección de preescolar y en casos especiales se lleva una libreta donde se le informa al padre de familia que realizo el niño de forma positiva y que acciones realizo de forma inadecuada que podría platicar con él o ella y hacerle reflexionar como se puede realizar en forma positiva.

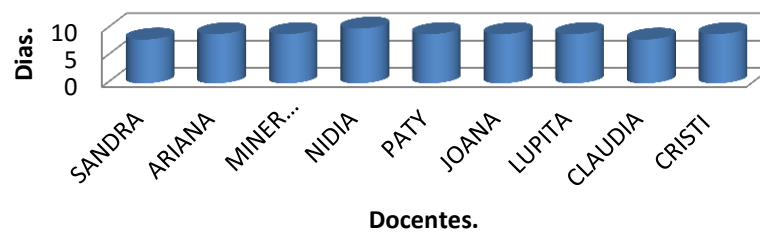
### INDICADOR No. 6 Hace participe a los padres de las acciones a alcanzar.



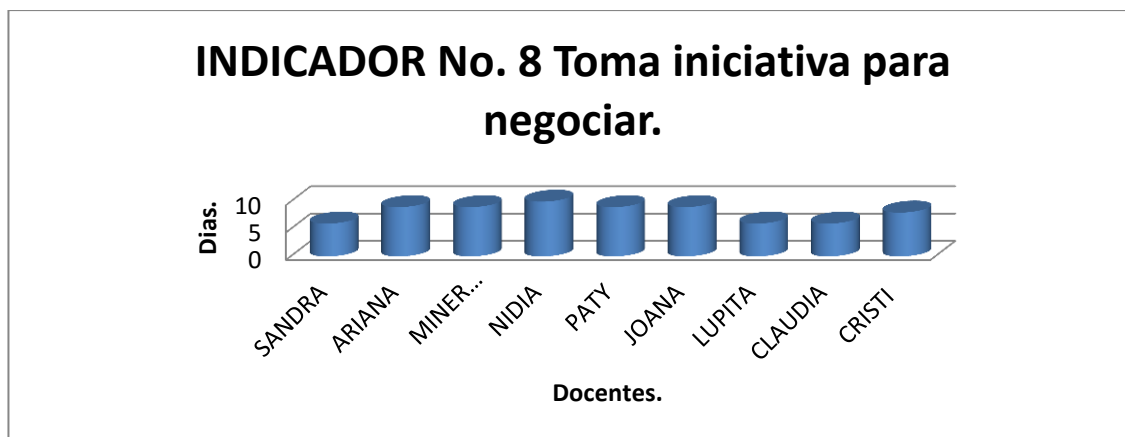
En esta fase de observación las responsables de grupo ponen en su corcho de mensajes las competencias o capacidades a alcanzar y dejan pequeñas tareas para reafirmar lo que se ve en clase; así como tareas de investigación. Esto lo comentan con los padres y queda establecido como uno de los acuerdos colectivos.

Es una de las estrategias que se buscó para hacer partícipe a los padres en las acciones alcanzar.

### INDICADOR No. 7 Comunica los avances de los alumnos.



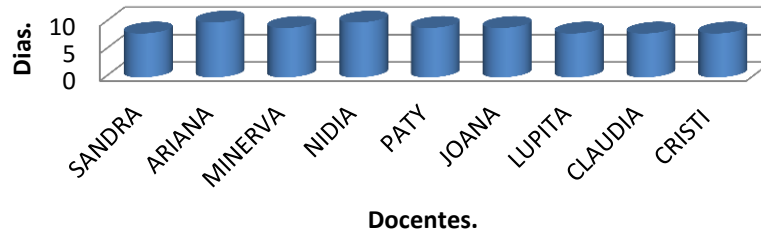
Las docentes dan a conocer los logros que se obtuvo y crece durante los diferentes momentos de evaluación. Pero se observa que en casos especiales se realizan diariamente por medio del cuaderno de mensajes o cuaderno individual o se pide a los padres que asistan a una reunión.



Se observa que la mayoría de las responsables de grupo se animan a tomar iniciativa, observando que Ariadna Minerva, Nidia, Paty, Joana y Cristi lo realizan con frecuencia llevando a cabo sus habilidades de negociación lo cual significa que retoman a los padres de familia abordándolos con una explicación de lo que se observa en sala de su hijo o hija y preguntándole ¿qué pasa en casa?, da algunas recomendaciones para cambiar su actitud del niño o niña y si no se logra se pide ayuda a la psicóloga.

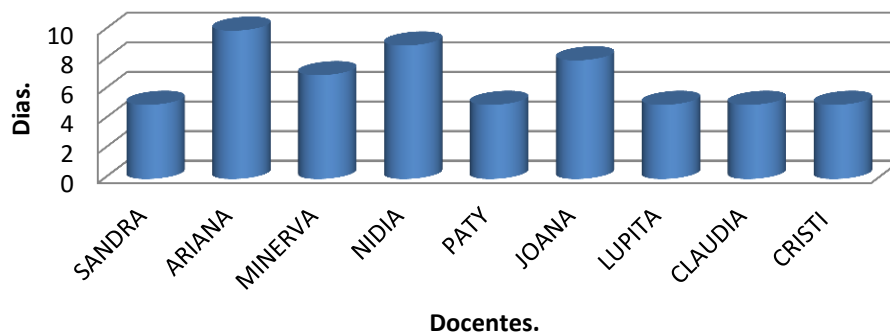
En Sandra, Lupita y Claudia es más bajo ya que ellas pasan directamente el asunto a psicología.

### INDICADOR No. 9 Orienta a los padres de familia para alcanzar los objetivos.



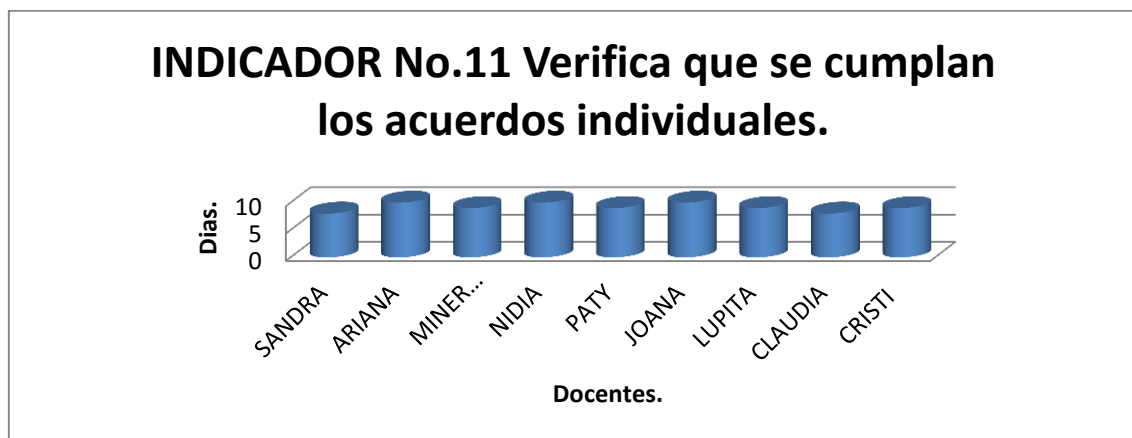
Se observa que empiezan a tener más interés en orientar a los padres y así mejorar el rendimiento de cada alumno como se menciona anteriormente es poner en el corcho las capacidades con los aprendizajes esperados así como las capacidades en lactantes y maternas para que sepan los padres que se está trabajando y en algunas aparecen sugerencias que pueden llevar a casa para favorecer.

### INDICADOR No.10 Verifica que se cumplan los acuerdos colectivos.





Se observa que durante la evaluación intermedia se empezó a realizar, aún hay que trabajar más viendo como o con que instrumento se podría verificar que se cumpla los acuerdos colectivos por eso se observa en la gráfica baja en su frecuencia en la mayoría, en Ariadna y Nidia se observa que lo realizan verbalmente pero este punto se ira trabajando.



Se observa que en casos especiales donde se vio como se cumplió pero se estará trabajando para el próximo ciclo escolar tener esa visión de todos y tener mejor argumentación así como el apoyo de todo el equipo técnico.

Respecto al logro o cumplimiento de acuerdos está pendiente ya que nunca se ha evaluado de forma sistematizada, solamente se realiza de forma cualitativa. Se tendrá como propósito para el próximo ciclo escolar.

## **Discusión.**

Tradicionalmente la relación entre padres y maestros se ha caracterizado por ser escasa y fundamentalmente asociada con problemas de conducta o rendimiento en los hijos. Sin embargo, reporta importantes beneficios para todos los participantes familia-escuela y el que sale mayor beneficiado es el niño o la niña dando un rendimiento académico y desarrollo en sus habilidades sociales.

Dando este seguimiento de la evolución de los alumnos y que lo compartan con la familia el docente, permite la detección temprana de problemas escolares y así permitir plantear estrategias de intervención donde escuela y familia se pongan acuerdo.

En el presente trabajo se logró identificar las habilidades de negociación que tiene las docentes así como fortalecer ya que se fue reconociendo la habilidad de negociar y la importancia que tiene al realizarla conscientemente, con reglas, objetivos y evaluarlas constantemente. Se observó en cada una de ellas que es lo que más le faltaba o tendría que mejorar porque se tienen las habilidades pero hay que acrecentarlas o pulirlas, para lograr el objetivo y dos de ellas poco a poco lo reconocieron y se observó en la evaluación. Y así poder lograr una buena negociación entre familia-escuela, donde el beneficiario es el niño en su desarrollo.

La docente que tiene la habilidad de negociación al resolver unos conflictos, se buscan resultados que interesen a ambas instituciones (familia-escuela), ya que por medio de la comunicación asertiva y respeto se alcance el objetivo.

A través del taller las responsables de grupo tomaron conciencia de esta habilidad que se tiene y se realiza diariamente en nuestra práctica, pero no se tiene ese cuidado de llevar esa esquematización.

Al realizar el diagnóstico se observó que no se tenía reglas con los padres de familia dentro del salón, ya que se mencionaban de forma general de la escuela. Y cuando se comentó se hizo la reflexión que tan importante es tener esas reglas con padres de familia para cumplir tareas, el que asistan cuando se les pida o pregunten cuando les llamo la atención una conducta de sus hijos y no dejarlo pasar.

Otro indicador de que el taller permitió resultados es el de tomar la iniciativa y preguntar al padre de familia ¿qué pasa con su hijo?, como se observa en sala como se puede ayudar y realizar acuerdos para que se logre el objetivo y después de agotar en sala se pedirá ayuda a las psicólogas.

El otro indicador era el de verificar los acuerdos individuales y el de evaluarlos, se empieza a realizar de forma más sistematizada en conjunto del equipo técnico con las docentes.

Otra cosa que se logro es que para tener el apoyo con los padres en nuestro pizarrón de recados cada quincena se pone las competencias o capacidades que se van a trabajar en el aula y se les pone sugerencias que puedan trabajar en casa, así lograr una buena coordinación entre escuela y familia.

Los resultados demuestran que al desarrollar las habilidades de negociación que tenemos y llevar a cabo nuestra competencia séptima que es “Informar e implicar a los padres de familia” llevamos a cabo competencias del nuevo docente del siglo XXI.

Con el taller fue analizando la habilidad de negociación del docente y realizar la reflexión, ¿Qué se realiza?, ¿Cómo se realiza?, ¿Qué quiero?, ¿Cómo alcanzarlo?, ¿Cuál será el seguimiento? y ¿Cómo será su evaluación?; tener en cuenta los puntos de negociación como una comunicación asertiva, participación y disposición.

Al concluir el taller se observó cómo cambio en dos ellas su disposición al participar más en casos especiales. En establecer una comunicación con el equipo técnico y principalmente con las psicólogas en observar el caso, reunirse con educadora o puericultista para tomar acuerdos de cómo llevar el caso, como darle seguimiento y realizar una evaluación continua; posteriormente reunirse con los padres pero ya llevar la estrategia, presentárselos como un equipo y que se va a trabajar para bienestar del niño o niña. Y si es necesario reunirse con

todo el equipo técnico desde directora, trabajadora social, médica y ecónoma para apoyar al niño, rescatar ese apoyo para mejorar el trabajo en aula y evitar problemas que se puedan manejar fácilmente y no esperar que el problema crezca. Esto se lograra con trabajo, haciendo equipo con conciencia y reflexivo de las habilidades de negociación del docente.

Se logró es fortalecer la habilidad de negociación y la importancia de llevar un seguimiento de acuerdos y la evaluación de los mismos para lograr un beneficio en el aula y dar un resultado que es el niño en su aprendizaje.

Hacerles hincapié a (Baños y Vázquez, 2011) los padres que no solo es trabajo del educador, si no de la familia, ya que es la primera institución donde se forma al niño y con la mezcla de ambos se ampliaran el aprendizaje y con esto cumplir uno de los objetivos que indica el Programa de Estudios 2011, que La colaboración y el conocimiento mutuo entre escuela y la familia favorece el desarrollo de niños y niñas (pag.26).

En mi experiencia como docente he comprobado que con una buena disposición, actitud positiva y ahora con un acompañamiento más comprometido del equipo técnico se logran buenos avances en nuestros alumnos y así tenemos padres comprometidos en su educación de sus hijos.

Es decir quiero tener buenos alumnos y padres cooperativos, debo empezar a actuar desde hoy mismo para que lo sean.

## Referencias.

Aramburu, L. (2005). *Habilidades de negociación*. Madrid: Piramide.

De la Garza Solis, G. (2007). "Competencias docentes en el siglo XXI". en Punto de luz.

Ganem, P.(2004) Escuelas que matan 1. Las partes enfermas de las instituciones educativas. Pp.75-77. Editorial: Limusa. México D.F.

Gallego, H.,Índice de Revistas de Educación Superior e Investigación Educativa (IRESIE) de la Universidad Autónoma de México (2012). "Revista Virtual Universidad Católica del Norte". No. 35, (febrero-mayo de 2012, Colombia), acceso: [http://revistavirtual.ucn.edu.co/]

La Nación (1999) . *Familias del nuevo milenio*. Recuperado de <http://www.udel.edu/flit/faculty/suztgula/Viva15nov99.htm>

Perrenoud, P. (1999). *Diez nuevas competencias para enseñar*. México,D.F. Biblioteca para la actualización del maestro.

Rubio, J. M. (1998). *Habilidades sociales:Teoría, Investigación e Intervención*. Madrid. Francisco Gil.

S.E.P. (2011). *Plan de Estudios. Educación Básica 2011*. México,D.F. Secretaria de Educación Pública.

S.E.P. (2011). *Programa de Estudios de Preescolar 2011*. México,D.F. Secretaria de Educación Pública.

Rivera,R.,Ceciliano, Y. (2004). *Cultura, masculinidad y paternidad: las representaciones de los hombres en Costa Rica*. Recuperado de <http://www.academia.edu/4260153/CulturamasculinidadypaternidadCostaRica>

Somarriva, M. (1963). *Derecho de la familia*. Recuperado de <http://www.i-juridica.com/2014/02/somarriva-concepto-de-familia/>

Torres, B. E. (2002). *Habilidades directivas*. México, D.F. McGrawHill.

Trujillo., J. R. (2004). *Negociación, comunicación y Cortesía Verbal*. México,D.F.Limusa.

Velasco, M. L. (1999). *Comunicación entre escuela y la familia. Fortaleciendo las bases para el éxito escolar*. Mexico, D.F. Paidos.

Tema 1 Relevancia de la profesion docente. En J. Baños, y M. T. Vázquez, *curso basico de formacion continua 2011* (págs. 18-19). México, D.F. SEP.

Delor's, J. (1994). Los cuatro pilares de la educación. En *La Educacion encierra un tesoro* (págs. 91-103). México, D.F. El Correo de la UNESCO

Torio, S. (2004). Familia, Escuela y Sociedad. *Aula Abierta N.83*, 35-52.

# **ANEXOS.**



## Anexo 1.

### CUESTIONARIO SOBRE HABILIDADES PARA NEGOCIAR.

Marca con una X la respuesta que tengas en una negociación.

1.- Sé distinguir mis objetivos básicos.

Sí ( )

No ( )

2.- Cuando me hablan suelo escuchar sin interrumpir.

Sí ( )

No ( )

3.- Soy una persona que empatiza fácilmente con los demás.

Sí ( )

No ( )

4.- Aunque el padre de familia este furioso yo me mantengo tranquilo mientras negocio.

Sí ( )

No ( )

5.- Mi interés es que todas las partes de la negociación salgan favorecidas, en este caso el alumno o la alumna.

Sí ( )

No ( )

6.- Cuando empiezo a negociar sé que finalmente yo también tendré que ceder algo.

Sí ( )

No ( )

Anexo 2.

## CASO ESPECIAL.

El niño “A” desde el ciclo escolar anterior ha presentado conductas inadaptativas, razón por lo cual, al inicio del presente ciclo entregaron en sala la ficha Técnica del caso.

Entre agosto y diciembre del 2011 “A” distraía a sus compañeros en todos los espacios del CENDI: por ejemplo, en el comedor- dejando caer la loza mientras reía; en el patio escolar durante las ceremonias cívicas (aun conociendo las reglas para rendir Honores a la Bandera) corría a la carpa de juegos, empujaba a sus compañeros y reía en la línea de comunicación, en clase de Música Vivencial interrumpía la clase, en Educación Física corriendo empujaba a sus compañeros y procuraba chocar con otros todo mientras reía. Se pusieron en práctica las alternativas de solución que analizaron en el curso-taller CRECER JUNTOS; ignorando el comportamiento inadecuado invitándolo a participar en otra actividad para luego incluirlo en aquella que sus compañeros ya realizaban, lográndolo las más de las veces estableciendo acuerdos con él.

En el mes de enero de regreso del periodo vacacional “A” durante el desayuno se bajó el pantalón, al percibir que no logro que sus compañeros lo observaran, coincidió en el recorrido de la Jefa de Área y ella le invita a subirse la ropa él acepto riéndose. Se avisa al área de Psicología así como a la madre para sensibilizarla de la situación.

Se reúne la madre del niño y la psicóloga del CENDI para analizar la problemática, qué podría estar detonándola. Realizan observaciones en la sala la psicóloga, quedando de dar estrategias de trabajo con base en la entrevista con la madre y sus observaciones en la sala.

De allí se deriva la propuesta del sistema de fichas para que “A” interiorice las reglas de convivencia acordadas en la sala. Los resultados en la sala fueron rojos es decir más de tres veces infringía una de las tres reglas que conforman el contrato de convivencia del aula, en cada actividad tres veces alcanzó amarillo es decir una vez infringía “olvidaba una regla”.

Todos los días se le informaba el color de la etiqueta a su mamá.

Anexo 3.

***Análisis del caso.***

¿Cómo sería en este caso la habilidad de negociar?

¿Cuáles serían los objetivos de ambas partes?

¿Cómo sería el dialogo?

¿Cuál serían las metas para negociar?

¿Cuáles serían las opciones?

¿Cuál sería la actitud?

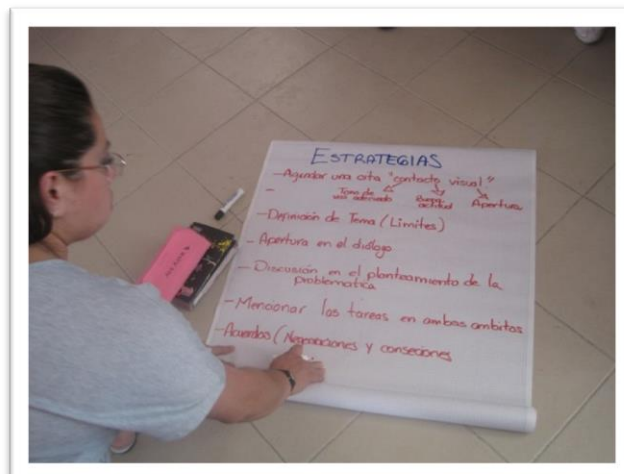
¿Cuáles serían las estrategias?

Se tendrían acuerdos, ¿cuáles serían?

¿Cómo se harían los procesos de revisión del caso?

¿Cómo se evaluaría?

## Anexo 4.



- ESTRATEGIAS
- Agendar una cita "contacto visual"
- Tomar el control de la Apertura
- Definición de Tema (Límites)
- Apertura en el diálogo
- Discusión en el planteamiento de la problemática
- Mencionar los temas en ambos ambientes
- Acuerdos (Negociaciones y concesiones)