



Juegos de negociación. Experimentos para la formación ciudadana

Negotiation games.
Experiments for citizenship formation

 Luis Alejandro Palacio García

lpalagar@uis.edu.co

Universidad Industrial de Santander



Resumen: la experiencia consiste en la utilización de juegos de negociación como herramienta pedagógica en el aula para mejorar el aprendizaje de conceptos basados en la teoría económica. Este instrumento busca complementar las lecciones tradicionales haciendo un contraste con la metodología empírica y fomentar la discusión de dilemas morales en ambientes digitales. Dicho proyecto se aplica bajo el contexto de la enseñanza de la teoría económica en la educación superior, especialmente en las clases de Microeconomía.

Abstract: the experience consists of using negotiation games as a pedagogical tool in the classroom to improve the learning of economic theory concepts. It seeks to complement traditional lessons with empirical contrasts and to encourage the discussion of moral dilemmas in digital environments. This project is applied in the context of teaching economic theory in higher education, especially in Microeconomics classes.

Palabras clave: laboratorio, Economía del comportamiento, Gamificación, Matemáticas aplicadas, Juego de ordenador.

Keywords: laboratory, Behavioral economics, Gamification, Applied mathematics, Computer game.

Introducción: el contexto general de la situación de aprendizaje, abordada en este trabajo, es el de la enseñanza de la teoría económica en el aula. Por lo tanto, el objetivo del proyecto es mejorar el aprendizaje de los conceptos propios de la microeconomía mediante el uso de juegos de negociación como herramienta pedagógica. De este modo, utiliza e el experimento en el aula, como metodología para el desarrollo, el cual busca complementar las lecciones tradicionales con el contraste de la metodología empírica y fomentar la discusión de dilemas morales en ambientes digitales. Además, se ha venido aplicando esta actividad como parte del currículo regular de una clase de teoría económica desde hace más de 5 años.

Metodología: la propuesta de diseñar un taller basado en juegos de negociación, a partir del sustento teórico propio de la teoría de juegos en economía, surge desde el año 2018, dentro del marco del proyecto de investigación Filosofía Moral Experimental para la Formación de Competencias Ciudadanas, financiado por la Universidad Industrial de Santander, también, articulado con el proyecto Formación de Competencias Ciudadanas, financiado por el Instituto



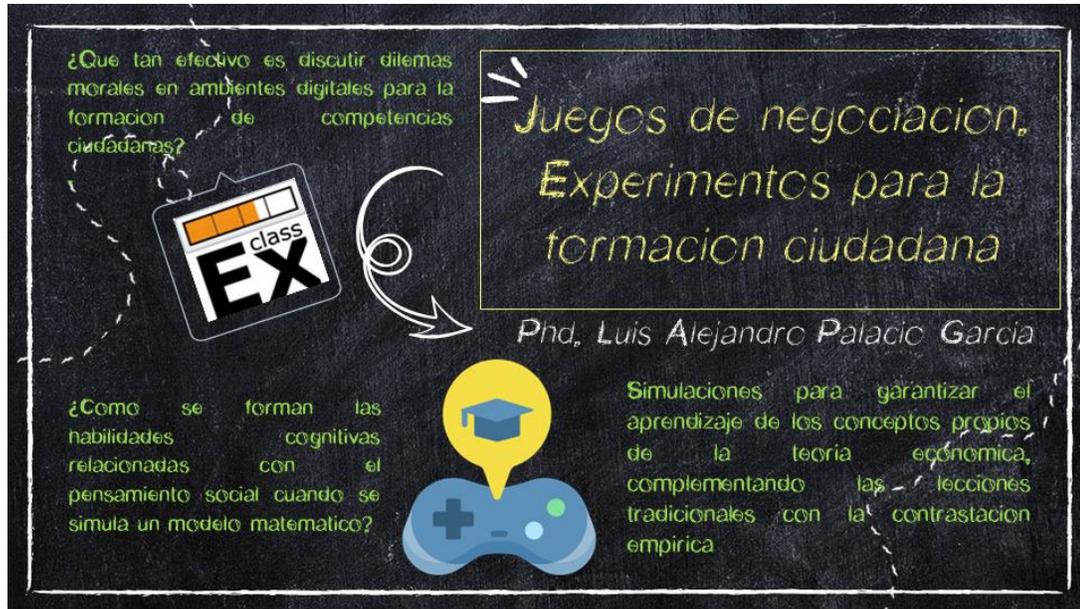
Colombiano para la Evaluación de la Educación – ICFES. En este sentido, se han diseñado una serie de retos interactivos multijugador que simulan diversos dilemas morales en ambientes digitales controlados. En este sentido, se abordan dos temas principales, la confianza y la gestión del conflicto, que apuntan a las metas de la formación ciudadana de pluralidad, identidad y valoración de las diferencias humanas; como también a la construcción de la convivencia y la paz. Esta actividad se ha realizado durante varios semestres con al menos 50 estudiantes por cada uno de ellos..

Resultados: en definitiva, los juegos de negociación son una herramienta pedagógica que ayudan a mejorar el aprendizaje de los conceptos propios de la teoría económica. Estos experimentos buscan el uso de diversas metodologías como la tradicional en contraste con la empírica, lo cual permite, una comprensión rápida e intuitiva de los modelos formales. Además, al involucrar a los estudiantes en la toma de decisiones, estos desarrollan habilidades cognitivas relacionadas con la toma de perspectiva y el pensamiento sistémico. Finalmente, los juegos de negociación promueven la discusión de dilemas morales en ambientes digitales. Así mismo, a simular una interacción estratégica, se busca comprender cómo las decisiones aportan, junto con el acompañamiento de la estrategia del debate.

Conclusiones y recomendaciones: en general, se puede evidenciar en el aula que los juegos de negociación son una herramienta pedagógica eficaz para fomentar el aprendizaje de los conceptos propios de la teoría económica porque permiten una comprensión rápida e intuitiva de los modelos formales. Además, al hacer de los estudiantes agentes activos en la toma de decisiones se desarrollan habilidades cognitivas relacionadas con la toma de perspectiva y el pensamiento sistémico por medio de estos juegos planteados. De igual manera, los juegos de negociación promueven la formación de competencias ciudadanas al fomentar la discusión de dilemas morales en ambientes digitales. Es importante tener en cuenta que para implementar esta estrategia pedagógica se requieren una serie de factores, como la forma en que se diseñan los juegos, cómo se integran en el currículo y cómo se evalúa el aprendizaje de los estudiantes. Sin embargo, es relevante que se lleven a cabo más investigaciones para evaluar el impacto real de esta estrategia en el aprendizaje de los estudiantes y adaptarla o hacer las modificaciones necesarias que se requieran de acuerdo a la necesidades de los diferentes contextos.



Resumen gráfico:



Referencias:

- Emerson, T. (2014). Anyone? Anyone? A guide to submissions on classroom experiments. *The Journal of Economic Education*, 45(2), 174–179
- Núñez, S. N., Zambrano, A. M., Palacio, L. A. y Maldonado, J. F. (2020). Juegos de negociación: estrategia para formación de competencias ciudadanas en universitarios. *Educación y Educadores*, 23(2), 291-308. <https://doi.org/10.5294/edu.2020.23.2.7>
- Palacio, L., & Cortés, A. (2020). Conflicto 2x2: Una lección de teoría de juegos en el laboratorio. *Cuadernos Económicos Del ICE*, 1(99), 171–187
- Palacio, L., Saravia, I., & Vesga, M. (2017). Juegos en el salón de clase: El mercado de los limones. *Revista de Economía Institucional*, 19(36), 291–311. <https://doi.org/10.18601/01245996.v19n36.11>
- Stodder, J. (1998). Experimental moralities: Ethics in classroom experiments. *The Journal of Economic Education*, 29(2), 127–138. <https://doi.org/10.1080/00220489809597946>