

Recensión bibliográfica

Mejía-Arauz, R., Rogoff, B., Dayton, A. & Henne-Ochoa, R. Collaboration or Negotiation: Two Ways of Interacting Suggest How Shared Thinking Develops, Current Opinion in Psychology, 2018, 23, 117-123.

María Agustina Aceiro*

En el año 2018, los autores Rebeca Mejía-Arauz, Bárbara Rogoff, Andrew Dayton y Richard Henne-Ochoa publicaron un artículo con el fin de contrastar dos maneras en las cuales se puede conceptualizar el pensamiento compartido o la realidad compartida: la colaboración y la negociación. El vasto recorrido de estos autores da cuenta de que éste es un artículo que se inserta en un conjunto de obras y presentaciones que viene realizando este equipo desde hace varios años.

Los autores creen que los modelos de colaboración y negociación están basados en formas culturales, asumiendo que la metodología de colaboración se manifiesta más en culturas de herencia indígena, en tanto que la negociación aparece con mayor frecuencia en personas de clase-media provenientes de Europa. Para poder arribar a tales conclusiones, se proponen observar distintos grupos de niños interactuando.

El artículo comienza estableciendo las diferencias que presentan ambos modelos. Por un lado, el negotiation model o modelo

de negociación aparece por la asunción de que los humanos nacen como seres individuales que gradualmente aprenden a ser seres sociales. A medida que se van desarrollando van adquiriendo las herramientas para ofrecer argumentos, escuchar otras alternativas, posicionarse desde otras perspectivas y llegar, o no, a una misma conclusión. En contraste, el collaboration model o modelo de colaboración sostiene que la interacción social se da de manera fluida y sincrónica desde el comienzo de la vida. Desde el inicio, los individuos se comprometen como organismos unificados con multiplicidad de limbs o extremidades y trabajan en pos de un propósito único. Los autores sostienen que el shared thinking o pensamiento compartido admite dos modelos básicos: en el negotiation model se llega a partir de la unión de perspectivas individuales, mientras que en el collaboration model aparece como un proceso de actividad conjunta, con una meta única, donde todas las contribuciones son significativas y los esfuerzos conjuntos (en

* Lic. en Psicología. Centro de Investigaciones en Psicología y Psicopedagogía, Facultad de Psicología, Pontificia Universidad Católica Argentina
Correo electrónico: maria_aceiro@uca.edu.ar

el apartado siguiente, se continuarán discutiendo acerca de esta diferencia).

Para explicar de manera más detallada cómo funciona el collaboration model, el equipo de investigadores utiliza una metáfora donde lo compara con un ensamble musical, en el cual los participantes crean música de manera coordinada, estando alertas al ritmo y las acciones de cada uno, y ninguna interacción puede reducirse a un comportamiento individual. Por lo tanto, entienden que la interacción social involucra un todo articulado apoyado por conocimiento cultural y semiótico – material. En este modelo, el esfuerzo constituye un proceso comunitario enmarcado en un trasfondo cultural e histórico.

Más adelante, en el apartado Cultural Models of Negotiation or Collaboration: the Development of Shared Reality, se establece que existe una base cultural en ambos modelos. El collaboration model pareciera presentarse como una modalidad heredada en la que los individuos se comportarían de manera social desde los inicios, ya que el vínculo social es una cuestión primaria. En cambio, el negotiation model pareciera ser una forma de interacción que se va desarrollando con el tiempo y gracias a las diferentes interacciones sociales que la vida misma va presentando.

A continuación, los autores citan diversos estudios realizados con niños estadounidenses, tanto por su equipo como por otros grupos de investigadores, donde ponen a prueba, por medio de la realización de una tarea o juego, cuáles son las modalidades de interacciones que más prevalecen en cada grupo de estudio. En la mayoría de los estudios, a cada grupo (de dos o más niños) se

les asignaba una tarea específica, como la realización de un rompecabezas. Los resultados demostraron que el negotiation model aparece mayoritariamente en comunidades que han sido expuestas a prácticas escolares occidentales y de clase media. Así, los niños americanos con herencia europea de clase media presentaron prácticas propias del negotiation model tales como tomar turnos, dividirse roles e, inclusive, excluir a algún participante. En contraposición, el collaboration model prevaleció en comunidades americanas con origen y/o herencia indígena y fue más común entre niños con herencia mexicana, caracterizándose por decisiones compartidas y colaboraciones similares a un ensamble fluido.

En el apartado siguiente, titulado A Cultural Community View of Collaborating Versus Negotiation/Diving, los autores buscan describir y contrastar dos paradigmas culturales multidimensionales. El paradigma LOPI: Learning by Observing and Pitching In to Family and community endeavors es aquél donde la comunicación está basada en el esfuerzo conjunto y se construye tanto de manera verbal como no verbal. Es el paradigma donde estaría situado el collaboration model, ya que se comprobó que niños con herencia indígena y/o mexicana usualmente colaboran y se comunican de manera no verbal para ayudarse entre ellos en una tarea conjunta. Por el contrario, en el paradigma ALI: Assembly-Line Instruction, la comunicación está exclusivamente basada en explicaciones verbales, y se demostró que niños con herencia europea y/o influenciados por la escolaridad occidental, acostumbran a tomar turnos y organizar sus interacciones de manera similar que una línea de montaje.

El último apartado, titulado Fluid Collaboration up Close, trata el tema de cómo, en el collaboration model la contribución en la coordinación parece funcionar de manera fluida y suave. En este modelo, los ritmos, los comportamientos, los períodos y recurrencias en el tiempo y espacio son generalmente relaciones de proceso a proceso. Para este modelo, la realidad compartida implica un común acuerdo y entendimiento que resulta del esfuerzo y compromiso de actuar de manera comunitaria.

En conclusión, el negotiation model y el collaboration model están situados en distintos paradigmas. El negotiation model entiende a la realidad compartida como in-

dividuos separados que negociando llegan a un consenso, y prevalece en culturas influenciadas por la escolaridad occidental y con herencia europea. El collaboration model emerge del conocimiento y la formación cultural basada en concepciones de herencia indígena y comunitaria. Ambos modelos no sólo están encarnados en las relaciones que mantienen los individuos, sino también en las expectativas y tradiciones en las cuales estos individuos están sumergidos. Concluyen, entonces, que es importante que toda persona aprenda a hacer las cosas de más de una manera, poniendo en relevancia que, si bien los modelos tienen una base cultural, se debe aprender tanto de uno como de otro.