

Negociaciones con realidad virtual: la nueva apuesta del Tec

Negociaciones con realidad virtual: la nueva apuesta del Tec

Yanira Cruz | campus Saltillo

La **realidad virtual** llegó a las aulas del **Tecnológico de Monterrey** no sólo como herramienta para impartir materias relacionadas con la Escuela de Medicina y Ciencias de la Salud o Ingeniería y Ciencias, sino ahora también de la **Escuela de Negocios**.

Como parte de la clase de Negociación y Comunicación Intercultural, alumnos de **campus Saltillo y campus Monterrey** tuvieron la oportunidad de llevar a cabo una **negociación intercultural** con el uso de esta tecnología, la cual les permitió crear un avatar de una cultura específica que deberían representar a lo largo del ejercicio.

Ejercicio de realidad virtual width="900" loading="lazy">

Horacio Carreón, director de la carrera de Negocios Internacionales en campus Saltillo, expresó que la apuesta por este nuevo método de enseñanza surgió de la necesidad de que los alumnos tuvieran una vivencia diferente a los ejercicios de negociación que realizan normalmente en clase.

“Es fácil negociar con alguien que ves todos los días en el salón, en cambio tener un avatar que asemeje los rasgos de una persona con una cultura totalmente diferente a la tuya lo vuelve un ejercicio más retador y personal”, mencionó.

El profesor también resaltó que los resultados en cuanto al nivel de aprendizaje y preparación de los estudiantes muestran mejoras significativas en comparación con años anteriores.

“Hubo mucha diferencia, se metieron mucho más en el papel de representar a la cultura del perfil del negociador que estaban personificando y realizaron una investigación más profunda de la negociación”, agregó.

Ejercicio de realidad virtual width="900" loading="lazy">

Gabriela Reyna, profesora de planta de campus Monterrey, compartió con **CONNECTA** que estas actividades son solo el inicio de lo que se pretende lograr con el uso de la realidad virtual de acuerdo a la visión del **Modelo Tec21**.

“Estamos diseñando un juego en el que los alumnos puedan negociar en contextos más específicos para hacer el ejercicio más inmersivo, por ejemplo, permitiéndoles estar dentro de una bodega con contenedores y productos con restricciones no arancelarias y esperamos poder aplicarlo en agosto de 2019”, aclaró.

Al finalizar, la profesora destacó que este tipo de actividades no solo le permiten a los jóvenes tener un mejor entendimiento de la clase y un mejor desempeño en el ejercicio, sino que los **preparan de forma más real para situaciones con las que deberán lidiar todos los días.**