



# TALLER 6

## BOHNANZA

### Negociar otra vez y crear el plan

#### Introducción

En este taller volveremos a jugar Bohnanza. La estructura del taller es la misma, excepto la parte reflexión y conclusión.

#### A1

Los participantes jugarán a Bohnanza, pero esta vez, en diferentes grupos.

#### Bohnanza

Puede plantear las siguientes preguntas para informar y sacar conclusiones:

- ¿Qué tipo de argumentos utilizó para negociar con los demás? (emocional, racional)
- ¿Cuál fue tu propósito en este juego? (divertirse, ganar, enfrentarse a los demás, conseguir más monedas / campos, etc.)
- ¿Cómo fue para ti pedir una tarjeta y cómo fue cuando los demás te la pidieron? Cuando más personas preguntaron, ¿cómo decidiste con quién colaborar?
- ¿En qué se diferenciaba de la primera vez que jugaste a este juego?
- ¿Mantuviste tu estrategia y motivación o cambió? ¿Cómo?

#### A2

#### Conclusiones

REFLECT

CONCLUDE

CHOOSE

IMPLEMENT