
**PROGRAMA PARA A APRENDIZAXE
DA RESOLUCIÓN PACÍFICA DE DE CONFLITOS**

1. XUSTIFICACIÓN

Trátase de ensinar aos alumnos a resolver os conflitos interpersoais, utilizando un método pacífico como é a negociación. A ninguén se lle escapa que unha das carencias que temos na educación dos nosos alumnos -non atribuíble exclusivamente á escola- é a educación emocional. E dentro desta educación emocional está a aprendizaxe de recursos para evitar, minimizar e/ou reconducir os conflitos que poidan darse especialmente dentro do ámbito escolar que é o que nos atinxe directamente.

Está destinado a alumnos dos últimos cursos da Educación Primaria, aínda que podería ser utilizado noutros convenientemente adaptado. As propostas de actividades, as explicacións de contidos, non son de fácil acceso para os rapaces de primaria. Desta forma, é preciso unha detallada explicación do profesorado –e adaptación das actividades, de ser necesario- ao nivel de comprensión que teña dentro da aula con fin de sacarlle o mellor partido a este material.

O desenvolvemento adecuado destes programas crea indirectamente un mellor clima de clase, o que redunda nunha maior facilidade para desenvolver o labor do profesorado. Para que a eficacia se manteña convén que estes procedementos de resolución de conflitos sexan asumidos e postos en práctica por toda a comunidade educativa, e non só polos alumnos.

A intención deste programa é contribuir ao desenvolvemento do programa de convivencia vixente no centro; para este fin, o reflectido nese programa e nos anexos posteriores pode servir tamén de axuda para a implantación do modelo de convivencia que consideramos idóneo.

2. OBXECTIVOS.

1. Lograr unha comprensión da natureza do conflito e dos seus elementos.
2. Analizar os conflitos para mellorar a súa comprensión.
3. Aprender certas habilidades necesarias para o manexo dos conflitos.
4. Utilizar a negociación para resolver conflitos interpersoais.

3. CONTIDOS

1. Por que se producen os conflitos?
2. Comprender a natureza do conflito.
3. Aprendemos a analizar os conflitos.
4. As habilidades da negociación.
5. Aprendemos a negociar para resolver conflitos.

4. METODOLOXÍA

A maneira máis plausible de afrontar as actividades é recurrido ao traballo cooperativo. Isto vai a posibilitar a intervención de todo o alumnado respectando as diferenzas entre eles e favorecendo distintos graos de implicación.

A estruturación das actividades seguindo unha das secuencias máis usadas no traballo cooperativo (individual, parellas, pequeno grupo, reflexión grupal) dá excelentes resultados con este tipo de actividades. O control, lóxicamente, transfírese ao alumnado en certos momentos e iso posibilita unha maior implicación de todos.

Pode ser aplicado en diferentes sesións. A súa estrutura permite ir avanzando nos coñecementos necesarios para conseguir o obxectivo, intercalando actividades prácticas, individuais ou de grupo. As actividades están deseñadas desde un enfoque socio-afectivo. É necesario crear un clima afectivo agradable para o seu desenvolvemento e é importante que todos, profesores e alumnos, participen activamente. Aquí está reflectida unha proposta concreta de aplicación pero pode ser utilizado de diferentes formas ou con distinta secuencia, segundo as características do contexto ou do grupo de alumnos.

Para ter un mínimo de éxito, é necesario que o alumnado estea motivado e cómodo para a súa realización. Se perciben a súa utilidade, as vantaxes que poden obter, o que poden aprender, terán unha actitude positiva para a súa realización e implicaranse nela. Tamén se implicarán cando experimenten unha metodoloxía participativa e que recolla a súa experiencia. Por iso é fundamental a presentación inicial que se faga das actividades.

Pode darse o caso de que algúns alumnos estean incómodos ou intimidados e rexeiten participar nalgunhas actividades. Neste sentido convén ser moi respectuosos e non forzar nin obrigar a participar cando non se desexa. As actividades deben ser voluntarias e os alumnos deben sentirse libres de participar nelas. É moi importante invitar á reflexión dos alumnos xa que sabemos que "o sermón" do adulto indicando o que está ben e o que está mal non funciona como procedemento educativo.

Estes programas non alcanzan os seus obxectivos se se limitan a entregar o material aos alumnos para que o cumprimenten pola súa conta, sen ningún control ou orientación. Requiren un labor de tutela ou guía por parte do profesor.

A discusión entre iguais con puntos de vista diferentes é o procedemento adecuado. Para que isto suceda pode ser necesario que as actividades desenvólvanse organizando grupos heteroxéneos constituídos en función da forma de entender o tema que se está traballando, neste caso o conflito. É dicir, formar grupos cuxos membros teñan distinta opinión e postura sobre o tema en discusión. Con carácter xeral convén organizar grupos cun máximo de cinco membros.

5. TEMPORALIZACIÓN

O programa debe ser traballado durante todo o curso escolar.

Dadas as características do traballo cooperativo (de ser esta a metodoloxía empregada polo profesorado), tería que ser aplicado en sesións de titoría semanais de maneira que cada actividade sexa realizada en dúas semanas.

6. AVALIACIÓN

A avaliación debe responder ás seguintes preguntas:

1. Resultaron adecuadas, como instrumento, as actividades propostas.
2. Aprenderon os alumnos o que lles queriamos transmitir?
3. Comezan a solucionar os seus conflitos seguindo as pautas que lles proporcionamos?
4. Cales son os aspectos do programa que deben ser mellorados?

A respoista a estas preguntas indicaranos o camiño a seguir en posteriores formulacións do programa.

ACTIVIDADES PARA DESENVOLVER CO ALUMNADO

1. POR QUE SE PRODUCEN OS CONFLITOS?

*"Presteille o meu estoxo a Daniela e devolveumo roto.
Ela asegura que xa estaba así, pero non é verdade. É
unha mentireira, e xa non me podo fiar dela."*

Parece que a amiga de Daniela está enfadada e que vai romper a amizade con ela.

Ao longo da nosa vida prodúcense situacións nas que os nosos intereses ou opinións entran en contradición co punto de vista doutras persoas. Isto é un **conflicto interpersonal**.

Como pensades que poden terminar os seus protagonistas?

- Seguirán enfadadas.
- Non se volven a falar.
- Esquecen o problema e seguen sendo amigas.
- Seguiranse falando pero só "por cumprir".

Os conflitos non teñen por que ser necesariamente **negativos**.... se se resolven adecuadamente.

Os conflitos son feitos **naturais** que suceden **continuamente**.

Os conflitos interpersoais prodúcense por **distintos motivos** e, en xeral son un desencontro entre as persoas.

Pero poden ser tamén unha **oportunidade para aprender**. De que depende? Do xeito de resolvelos.

Cando se resolven adecuadamente poden ter un carácter positivo e achegar beneficios como:

- Construír relacións mellores e máis duradeiras
- Aprender mellores camiños para resolver os conflitos
- Aprender máis sobre nós mesmos e sobre os demais
- En xeral, unha resolución positiva do conflito beneficiará ao grupo e aos individuos.

Pero, que podemos facer para conseguir estes beneficios? Algo fácil e difícil á vez:

- aprender a entendelos
- aprender a analizalos
- aprender a resolvelos.

2. COMPRENDER A NATUREZA DO CONFLITO

Se todos fósamos iguais e tivésamos as mesmas necesidades e intereses, non existirían os conflitos. Os conflitos forman parte da nosa vida. Relacionámonos con moitas persoas: familia, cole, amigos, onde compras o pan, etc.... Nestas relacións cotiás é fácil que xurdan dificultades, xa que o normal é que non esteamos completamente de acordo con todo o que nos rodea. Pero iso forma parte da riqueza do ser humano.

Actividade 1. Que me suxire o conflito?

Vinganza	Deterioro	Diálogo
Creatividade	Colaboración	Acordo
Tensión	Berros	Desacordo
Enriquecemento persoal	Pelexa	Pacto
Solución	Comunicación	Creatividade
Discusión	Tristeza	Loita
Odio	Guerra	Información

Escribe as palabras que subliñes nas seguintes columnas. Se ti pensas que existen outras que teñen relación co conflito e non aparecen entre as anteriores escríbeas tamén.

Palabras positivas	Palabras neutrais	Palabras negativas

Observando o que escribiches, marca a **concepción de conflito** que ti tes:

- O conflito está relacionado coa pelexa, a loita, co desencontro, co "eu gaño - ti perdes".
- O conflito está relacionado co avance, coa mellora das persoas.
- O conflito non é nin bo nin malo.

Pensemos no conflito doutro xeito:

Os conflitos son situacións nas que dúas ou máis persoas entran en desacordo porque as súas posicións, intereses, os seus valores, os seus desexos, aspiracións e obxectivos son incompatibles ou se perciben como incompatibles.

3. APRENDEMOS A ANALIZAR OS CONFLITOS

Para saber afrontar adecuadamente un conflito é necesario entender por que se produce e cales son os seus elementos.

O conflito de Xosé e Pablo

O punto de vista de Xosé.

“Somos un grupo de amigos que estamos no mesmo curso e que xogamos xuntos desde hai tres anos. Ao comezo do curso incorporouse un novo compañeiro ao grupo, Luís, que chegou este ano ao cole. Como somos cinco no grupo e, como somos un número impar, ultimamente tócame sentarme só. Síntome cada vez máis ignorado polo resto do meu grupo e moi especialmente por Pablo que era o meu mellor amigo. O que rematou o conto é que xogou máis veces cos outros que comigo.”

O punto de vista de Pablo.

“Teño un grupo de amigos cos que o paso moi ben. Entre eles hai un compañeiro que é o meu mellor amigo, Xosé. A principio de curso chegou un compañeiro novo que lle caeu moi ben a todo o grupo, Luís. Todos aceptámolo desde o comezo pero Xosé estaba cada vez máis raro e pesado. Todo había que dicirlllo dunha forma especial para que non se sentise ofendido. Ademais, Xosé comezou a dicir que Luís era un pouco raro, que non se fiaba del e que quería que se fose do grupo. Non entendo o que lle pasa.”

Actividade 2: Analizando conflitos

- Quen son os protagonistas neste conflito?
- Hai unha terceira persoa? Quen?
- Inflúen no conflito algunhas persoas máis?

Nun conflito inflúen máis persoas das que parecen.

- Cal é a orixe do problema para Pablo?
- E para Xosé?
- Como sente Xosé?
- Como sente Pablo?
- Como senten o resto de amigos do grupo?
- Que é o que quere Xosé?
- E que é o que quere Pablo?
- Pero, que é o que busca Xosé pedindo o que pide? Con que realmente se sentiría a gusto e satisfeito?
- E Pablo?
- É o mesmo co que se sentirían satisfeitos que o que piden polo enfado?

Para resolver un conflito é necesario distinguir o que pide cada un dos protagonistas do que realmente están necesitando para sentirse ben.

No conflito hai moitos elementos que é necesario ter en conta para poder buscar a súa solución.

- As persoas: son os protagonistas do conflito.
- As percepcións do problema: Como o ve cada unha das partes
- Os intereses ou necesidades: Que é o que quere cada unha das partes e como se sentiría satisfeito.
- Os valores: As crenzas ou principios que están presentes no interior de cada un, por ex: a amizade, a fidelidade, a sinceridade, etc.

Ademais para comprender o conflito é necesario coñecer a súa orixe, que foi o que o desencadeou e como foi evolucionando. Que é o que, en definitiva, está en disputa?

As causas do conflito poden ser moitas, pero poden clasificarse en tres tipos:

- Conflitos por problemas de comunicación (malentendidos, malos xeitos, etc...)
- Conflitos por necesidades ou intereses psicolóxicas (pertencer a un grupo, manter unha relación...) materiais (posesión dun obxecto ou un ben).
- Conflitos por valores ou crenzas (discrepancias sobre formas de entender o que é bo ou malo).

Un conflito pode ter simultaneamente varias destas causas.

Actividade 3: Recordando conflitos

A forma como abordemos o conflito ou a súa posible solución é un factor importante para que o proceso conclúa con éxito. Poderíamos distinguir 3 estilos de afrontamiento do conflito:

Estilo agresivo: Imposición, presión
Procura de ganancia a costa do outro
Intransixencia
Desexo de vencer
Manipulación

Exemplo: "¡Se queres que sexamos sendo amigos tes que facer o que eu che dig !".

Estilo pasivo ou brando Abandono rápido e fácil da posición inicial
Submisión, cesión ante presións
Sacrificio dos intereses propios
Timidez, falta de seguridade nun mesmo

Exemplo: "Farei o que ti queiras, pero non te enfades comigo".

Estilo positivo, comprensivo ou cooperativo

- Separar á persoa do problema
- Considérase ao outro como unha persoa digna de ter en conta e de ser escoitada
- Deféndese a propia opinión sen lesionar os dereitos dos demais
- Inténtase entender as razóns do outro Se busca unha solución que satisfaga a ambas as partes.

Exemplo: "Síntome incómodo co que dixeches. Gustaríame que escoitaras o que eu penso e que faláramos".

Por parellas, pensade nalgún conflito que vivades de cada un dos tres tipos mencionados anteriormente, e comentade como se resolveu ou se segue latente.

- Descrición dos conflitos:
- Resolución e estado actual:
- Estilos de afrontamiento do conflito

Actividade 4: Os estilos de afrontar conflitos

Formando grupos de 3, escenificar situacións nas que predominen cada un dos tres estilos. Unha persoa actúa como observador.

Como vos sentistes?

Cales son as consecuencias previsibles segundo utilizemos un ou outro?

Actividade 5: Resolvendo conflitos

Imaxinemos distintas situacións:

- Como reaccionarías se tiveses unha resposta agresiva?
- Como reaccionarías se tiveses unha resposta pasiva?
- Como reaccionarías se tiveses unha resposta positiva, cooperativa, comprensiva?
- Que consecuencias tería cada tipo de resposta para o teu ¿

As consecuencias de cada tipo de resposta son moi diferentes e lévannos a formas moi distintas de resolver os conflitos. Ser positivo, comprensivo ou cooperativo non necesariamente implica dicir sempre o que pensas. Se non se dan as condicións adecuadas, a resposta pode ser evitar o problema, pospor a súa solución, e ata utilizar a forza de forma lexítima para parar unha situación de violencia. Pensa nestes exemplos:

"Unha persoa está moi nerviosa porque tivo un contratempo importante. Non quere que ninguén lle moleste e quere estar soa e en silencio. Non é case capaz de controlar a súa agresividade. Falas con ela para ofrecerlle a túa axuda e berra e insulta".

Neste caso unha resposta dicindo que che molesta o seu comportamento podería desencadear violencia. Sería máis adecuado non intervir.

"Un rapaz está sufrindo un ataque de nervios e estase autoagredindo (tírase dos pelos, déixase caer contra o chan...) provocándose lesións.

Neste caso non é posible razoar con el. Sería máis adecuado paralo, se é posible, ou pedir axuda a outras persoas.

"Un neno está pegando a un compañeiro máis débil no patio".

Neste caso a resposta positiva sería intentar deter o abuso e avisar ao profe.

4. AS HABILIDADES DA NEGOCIACIÓN

Observa a seguinte situación:

- NENO 1: Xa era hora de que deses a cara, pensaba que non ías aparecer, levo máis de vinte minutos esperándote.*
- NENO 2: Pois a verdade é que se chego a saber que ías estar así de chulo non veño.*
- NENO 1 Encima con ameazas. Non tes abondo con perderme o libro senón que ademais chegar tarde e nin siquiera pides desculpas.*
- NENO 2 Para que, se non me vas a escoitar?*
- NENO 1 Vale, que non teño todo o día. atopaches o meu libro ou non?*
- NENO 2 Xa cho dixen onte, creo que o deixei na recreo. Témome que algún gracioso tirouno nalgunha papeleira.*
- NENO 1 E dices así, tan tranquilo? E agora como queres que estude para o exame? Es un desastre, sempre perdes todo. Non sei por que me fiei de ti, non tiña que deixarte libro algún.*
- NENO 2 ¡ Non te pases! Parece que de súpeto esqueciches cantas veces deixei che eu as miñas cousas, e todas as veces que che axudei!*
- NENO 1 ¡Pero iso non che dá dereito a perderme o libro e quedar tan fresco! ¡Como non o atope vas ver!*
- NENO 2 Pero ti de que vas? ¡Ti a min non me ameazas!*

Esta discusión podería seguir eternamente, e polo cariz que vai tomando pode acabar facilmente coa ruptura da relación entre os dous amigos. Independentemente do final da historia, está claro que a forma na que abordaron o conflito non é a máis adecuada.

Actividade 6: ¡Que boa comunicación!

Responde ás seguintes preguntas relacionadas co diálogo anterior:

- Cres que a forma de comezar o diálogo entre os dous amigos foi a adecuada? Por que?
- Que estilo de afrontamento están utilizando?
- Expressaron claramente como sente cada un?
- Achegaron razóns?
- Intentaron buscar unha solución entre os dous?
- Cres que algúns comentarios puideron influír negativamente no proceso? Cales?

HABILIDADES PARA AFRONTAR ADECUADAMENTE OS CONFLICTOS INTERPERSOAIS

A comunicación é un elemento fundamental para resolver ben os conflitos. Necesitamos saber comunicarnos para poder expresar o que sentimos, o que nos preocupa, o que queremos que cambie...

Igualmente, necesitamos entender as razóns e os argumentos do outro, polo que tamén é moi importante saber escoitar adecuadamente.

Non basta con sentar a dialogar. Para que un proceso de comunicación sexa realmente eficaz teñen que darse unha serie de condicións:

- Mostrar interese por entender á outra persoa, os seus argumentos, as súas razóns, como sente... Isto é o que se denomina empatizar, e é un elemento fundamental da comunicación.
- Respetar ao outro e non interromper, evitando dar consellos ou suxestións salvo que nolo estean pedindo.
- Controlar os aspectos non verbais da comunicación: ton de voz adecuado, xestos que indiquen aceptación e escoita, postura receptiva.

Pero comunicarse adecuadamente non é fácil. Ás veces, cando dialogamos con outra persoa facemos comentarios ou pomos xestos que poden molestar ao noso interlocutor, bloqueando o proceso ou provocando unha discusión.

Como che sentirías se ao falar con outra persoa esta interrompe constantemente, rise de ti, ordénache o que tes que facer ou che insulta? Estas condutas supón importantes barreiras á comunicación.

Obstáculos para unha comunicación eficaz		
Conduta	Explicación	Exemplos
Mandar, ordenar	Dicir ao outro o que ten que facer	"Debes..." "Tes que ..."
Ameazar	Dicir ao outro o que lle pode suceder se non fai o que lle dicimos	"Como non fagas vouche a ..." "Máis vale que ... porque se non ..."
Sermonear	Facer referencia a unha norma, para dicirlle ao outro o que ten que facer	"Os nenos da túa idade non deben ..."
Aconsellar, tratar de influír	Dicirlle ao outro, sen que cho pregunte, o que é mellor para el	"O que tes que facer é ..."
Xulgar	Emitir un xuízo sobre a outra acode	"Ti es unha mala persoa" "Es un vago"
Ironizar	Rirse do outro	"Si claro, ti es máis listo que ninguén"
Desautorizar	Quitar a razón ao outro	"O que dis é unha bobada"
Insultar	Desprezar ao outro	"Es un idiota" "O que pasa é que ti es bobo"
Interpretar, diagnosticar	Dicirlle ao outro o motivo da súa actitude	"No fondo o que che pasa é que tes envexa"
Interrogar inquisitivamente	Facerlle moitas preguntas ao outro co obxecto de "pillalo" ou bloquealo	"Pero non dixeras que.?" "Así que dis que non estabas aí?" "Pero non me dixeches antes que si estabas?..."
Xeneralizar	Esaxerar un trazo ou un comportamento dunha persoa.	"Sempre estás ..." "Nunca escoitas "

Actividade 7: Coidando a comunicación

Imos analizar frases típicas que adoitamos utilizar e a pensar nos efectos que producen no outro. Enche a táboa e posteriormente coentádea por parellas.

Frase	Tipo/s de conduta	Reacción que produce no outro
¡Non tes nin idea do que dis!	Desautorizar, insultar	Enfado, estar á defensiva
¡Tes que protestar menos e traballar máis!		
Deberías portarte mellor cos teus amigos		
Como non me deixes o lapis vas ver		
Es un mal amigo		
Sempre estás falando de máis.		

Actividade 8: Analizando a comunicación

Por parellas, representade diálogos nos que aparezan expresións parecidas ás que vimos antes

Diálogo 1:

Como se sentirían as persoas?

Como continuaría a comunicación?

Diálogo 2:

Como se sentirían as persoas?

Como continuaría a comunicación?

Algúns aspectos que melloran a comunicación

Fronte aos exemplos anteriores que indicaban obstáculos na comunicación, existen certos trucos ou habilidades para melloralas, que se poden aprender e practicar.

Estas habilidades constitúen o que se denomina escoita activa e son as seguintes:

CLAVES DE ESCOITA ACTIVA	Exemplos
Ser capaz de porse no lugar do outro, mostrar empatía.	"Entendo como che sentes" "Fágome cargo"
Parfrasear: dicir coas propias palabras o que o outro acaba de dicir. Isto permite verificar se lle estamos entendendo ben	"Entón o que pasaba era que..." "Ou sexa que che sentiches mal porque..."
Emitir palabras de reforzo ou cumpridos.	"Isto que dis é interesante" "Debes ser moi bo xogando ao fútbol" "Estupendo"
Resumir: informar á outra persoa do noso grao de comprensión do que di.	"Se non me equivoco o que sucedeu é..." "Ou sexa, o que me estás dicindo é que..."

Ademais existen outras "claves" de escoita activa que teñen que ver coa nosa actitude ante o interlocutor:

- Mirar aos ollos
- Dicir palabras ou facer xestos de asentimiento (si, claro, é verdade, por suposto., xestos coa cabeza, etc.)
- Postura e xesto de escoita: evitar estar facendo outra cousa á vez.

Actividade 9: "Sinto que me escoitas"

Por parellas, sentar cara a cara. Durante tres minutos un fala e o outro escoita, utilizando ambos as recomendacións de Escoita Activa.

Como vos sentistes?

MENSAXES EN PRIMEIRA PERSOA

Outra habilidade moi importante que mellora enormemente a comunicación é utilizar mensaxes en primeira persoa ou **mensaxes "eu"**. Observa estes exemplos:

Inés dille a Lucía: *"Es unha mala amiga. Sempre estás contando chismorreos a todo o mundo. É imposible fiarse de ti"*

Que reacción cres que provocará esta frase en Lucía?

O máis probable é que, ao sentirse agredida, responda cunha frase de ton parecido, e é moi probable que a cousa acabe mal.

Agora observa estoutra posibilidade:

Inés dille a Lucía: *"Onte sentínme mal cando me decaté que a metade da clase decatouse do que che contei. Só cho confiou a ti e esperaba que gardases o segredo. Para o meu era importante. Agora sinto que non podo confiar en ti"*.

Inés está sendo moi clara coa súa amiga, pero o estilo variou completamente, verdade? No primeiro caso, trátase dunha **mensaxe "ti"**, cargado de rabia e de ira. O segundo é unha **mensaxe "eu"**, e céntrase no que a persoa sente, quere ou lle preocupa, sen entrar en ataques persoais.

A ESTRUCTURA DAS MENSAXES EU

Cando utilizamos as mensaxes en primeira persoa para explicar ao outro algo que nos molesta, é moi útil utilizar a seguinte estrutura:

Cando ti  **sinto**  **porque**

O que me gustaría/necesaría/desexaría é 

Exemplo: O teu compañeiro de clase está constantemente colléndoches os bolis sen o teu permiso, e nunca trae o seu propio material. En lugar de dicirlle: *"Es un ... Estás sempre collendo cousas dos demais e aproveitándote de todo o mundo"*

É máis correcto exporlle: "*Cando me colles as cousas sen permiso sintome mal porque non é a única vez e ademais eu necesito o meu material. Creo que deberías traer as túas cousas para evitar problemas*".

Actividade 10: Practicando mensaxes ti e mensaxes eu

Por parellas, intercambiar mensaxes-ti e mensaxes-eu sobre o mesmo tema.

Como vos sentistes?

Cales son as vantaxes de utilizar mensaxes-eu?

5. APRENDEMOS A NEGOCIAR PARA RESOLVER CONFLICTOS

Unha das estratexias que podemos utilizar para resolver un conflito interpersonal é a negociación. Este procedemento persegue dous obxectivos:

- lograr un acordo satisfactorio para ambas as partes,
- manter a relación que existía entre os participantes (ou melloralala).

A negociación é, xa que logo, un sistema moi adecuado para intentar resolver os problemas entre compañeiros ou entre amigos. Os conflitos enténdense como problemas compartidos que deben resolverse de forma cooperativa. Trátase fundamentalmente de chegar a un acordo que sexa beneficioso para todos.

Actividade 11: Os límites da negociación

Cales destas situacións cres ti que se poden negociar e cales non? Escribe SI ou NON na táboa. Non indiques a causa.

É negociable esta situación?	SI	NON
Pedro discutiu co seu profesor, chegando a abandonar o aula dando un portazo. O profesor obrigoulle a volver a clase, pero Pedro ameazou con non volver pisar o aula.		
Enrique e Luís discutiron porque o seu amigo común, Marcos, pediulles que non comenten ao titor que participou nunha pelexa na que outro compañeiro resultou ferido. Enrique é partidario de comentalo co titor, e Luís pensa que é máis importante defender ao seu amigo, aínda que estea encubriendo unha mala acción.		
Luisa quere levar aos seus amigos á casa para facer un traballo da escola pero os seus pais non queren porque teñen medo de que se comporten de forma irresponsable.		
Mohamed chegou novo ao centro este curso. Algúns dos seus compañeiros de clase queren que se vaia porque non fala español.		
O profe de 6º C quere poñer tres exames distintos no mesmo día. Os alumnos queren cambiar algún.		

Tras reflexionar ten en conta que non son negociables os conflitos que teñen que ver con:

- unha norma superior xusta: o dereito á educación, a obrigaón de asistir a clase, dereitos e deberes dos alumnos.
- cuestións relacionadas coa saúde, a dignidade, os dereitos humanos.
- cuestións que teñen que ver coa organización das institucións e que non están suxeitas a cambios: horarios de clase, persoal de profesores, etc.

Volve á táboa. Tras ler o anterior reconsidera as túas respostas, se é necesario, e indica a causa pola que é ou non negociable cada un dos conflitos.

AS FASES NA NEGOCIACIÓN.

A negociación é un proceso que ten varias fases. Estas pódense resumir en:

1°.- **Acordo de negociación.** As partes implicadas no conflito deciden voluntariamente realizar a negociación e comprométese a aceptar as regras e o acordo ao que se chegue. Isto concrétese en:

- Expresar interese e disposición a discutir o problema.
- Fixar un momento e un lugar para falar.
- Establecer unhas regras: ser honesto, escoitar ao outro, non interromper, evitar acusacións, non insultar, manter a confidencialidade.

2°.- **Recoller puntos de vista.** Cada unha das partes explica en primeira persoa á outra parte:

- cales son as súas necesidades ou intereses
- que é o que quere conseguir
- como sente ante o problema.

3°.- **Procura de temas a resolver.** Logo de escoitar as razóns e puntos de vista do outro se trataría de:

- buscar que cousas interesa resolver ás dúas partes,
- buscar posibles acordos,
- buscar obxectivos comúns.

4°.- **Posibles solucións.** Exponse conxuntamente diferentes solucións ao problema nas que todos gañen: Cada un vai suxerindo posibles solucións que beneficien a todos, expor solucións creativas.

5°.- **Avaliar as opcións.** Pensar nas vantaxes e inconvenientes de cada unha das posibles solucións.

6°.- **Acordo.** Elíxese a solución que resulte máis beneficiosa para ambas as partes. Elabórase un acordo consensuado. Este pode facerse por escrito.

EXPERIMENTAMOS A NEGOCIACIÓN

A continuación imos experimentar un proceso de negociación aplicando todo o que aprendemos ata agora. Para iso imos analizar un caso que che propomos e imos seguir os pasos para planificar a solución. Posteriormente pensarás sobre un problema que che preocupe ou sobre un conflito que teñas, e farás o mesmo. Para iso seguiremos as fases que vimos.

Para que a negociación teña éxito deben darse, entre outras, as seguintes **CONDICIÓN**S:

- Ter claro o que queremos.
- Confiar na outra persoa.
- Separar á persoa do problema.
- Ser creativos, estar dispostos a buscar solucións.
- Recordar os pasos da negociación.

Unha vez que reflexionemos sobre estes aspectos previos, é o momento de sen-tarse a dialogar e a negociar. É moi importante que dispoñamos de tempo suficiente, evitando posibles interrupcións, e que adoptemos unha actitude de saber escoitar, de honestidade, etc., intentando buscar alternativas ao problema prevendo as consecuencias das nosas decisións.

Temos que aprender a recoñecer estas condicións previas. En primeiro lugar hai que valorar se estamos en condicións de negociar ou non. Ímolo a experimentar a través dunha serie de exemplos.

Actividade 12: Pódese negociar?

Le os seguintes exemplos e indica se se está ou non en condicións de negociar, argumen-tando a túa resposta.

Caso 1. Andrés foi a coller a súa camiseta favorita do armario e atópaa engurrada e cun roto. Pensa "Xa ma volveu a coller o meu irmán". Colle a camiseta e vaixe directamente a buscarlo para negociar con el.

Están en condicións de negociar? Por que?
Describe o que sucedería se se pon a negociar.

Caso 2. Rocío terminou o traballo de Lingua. Cando chega a clase ao día seguinte dáse conta de que non o meteu na mochila. Dillo ao profesor e este, que está farto de que a maioría da clase entregue tarde e mal os traballos, dille que está suspendida e que non lle serven excusas.

Están en condicións de negociar? Por que?
Describe o que sucedería se se pon a negociar.

Caso 3. Daniel perdeu o seu libro de Matemáticas e necesítalo para preparar o exame da próxima semana. Pídelle ao seu amigo Jaime, jo seu mellor amigo!, que lle deixe o seu para fotocopiar e este respóndelle que vale xa, que sempre está igual e que o busque. Daniel sente traizoado e dille...

Están en condicións de negociar? Por que?
Describe o que sucedería se se pon a negociar.

Antes de comezar a negociar é necesario pensar en:

- O momento para facelo. Non todos son adecuados.
- lugar. Non é o mesmo falar nun lugar adecuado que no medio dun corredor do colexio.
- As emocións que senten. Ás veces é necesario deixar correr a ira, o enfado, tranquilizarse e pensar como se vai expor a negociación con máis tranquilidade, máis pausadamente.

Actividade 13: Recoñecendo emocións

Imos aprender a recoñecer as emocións que nos provocan distintas situacións. Isto é moi importante porque condicionan os nosos actos, e se non somos capaces de recoñecelas e saber como nos están influíndo, poden levarnos a accións das que despois nos arrepiñamos. Pensa nas catro situacións anteriores e nos sentimentos e emocións que aparecen nelas. Enche o cadro seguinte para practicar o seu recoñecemento.

	Describe o sentimento/s que aparece/n	Pon unha única palabra para definilo	Escribe como te sentirías no caso
CASO 1			
CASO 2			
CASO 3			

CONTROLANDO AS EMOCIÓN NEGATIVAS.

Aquí tes unha serie de recursos ou "trucos" para controlar as emocións negativas:

- Respira de modo regular, profundo e prolongado (5 minutos)
- Relaxa os teus músculos desde a cabeza aos pés
- Imaxina situacións agradables
- Pensa en elementos positivos da situación
- Pensa que a outra acode non trata de ferirnos
- Pensa que as cousas pódense arranxar
- Esfórzate por atopar calidades positivas do outro (cousas positivas que fixo, e aspectos positivos da relación)
- Se algo che molesta concéntrate en utilizar unha linguaxe de queixa neutral e non valorativo ou de crítica despreciativa

Busca situacións nas que poderías aplicar eses "trucos". Coméntaas co teu compañeiro/a.

6. APLIQUEMOS A NEGOCIACIÓN AOS NOSOS CONFLITOS

Actividade 14: Resolvendo os nosos conflitos

Traballando por parellas, Ides escribir un conflito que se adoite dar, que vos ocorreu, e despois ipasaremos a resolvelo.

PROCEDEMENTO PARA REALIZAR UNHA NEGOCIACIÓN

1°.- **Acordo de negociación:** en que nos podemos apoiar para pensar que o conflito pódese solucionar negociando.

Un pensa:

O outro pensa:

2°.- Recollemos os **puntos de vista**.

O punto de vista do primeiro.

Que é o que eu quero?

Como me sinto?

Por que reaccionei así?

O punto de vista do segundo

Que é o que eu quero?

Como me sinto?

Por que reaccionei así?

3°.- Procura de **intereses comúns**.

Cales son os intereses comúns do un e do outro?

4°.- Posibles **solucións**.

5°.- **Avaliar** as opcións: vantaxes e inconvenientes de cada opción.

6°.- **Acordo:** Elíxese a solución que resulte máis beneficiosa para ambas as partes. Elabórase un acordo consensuado. Escríbeo.

Actividade final.

Imos pechar a tarefa que realizamos neste caderno cunha última actividade. Tédela que realizar en pequenos grupos.

Tedes que ensinar a outros compañeiros a negociar, a que resolvan os conflitos doutro xeito. Para iso tedes que realizar un breve resumen de cada un dos pasos, comentando o que hai que facer en cada un deles e dando os consellos que creades máis adecuados.

Podedes usar o seguinte guión:

PROCEDEMENTO PARA REALIZAR UNHA NEGOCIACIÓN

1°.- Acordo de negociación.

Consiste en

2°.- Recollemos os puntos de vista.

Consiste en

3°.- Procura de temas a resolver.

Consiste en

4°.- Posibles solucións. Consiste en

5°.- Avaliar as opcións: vantaxes e inconvenientes de cada opción.

Consiste en

6°.- Acordo.

Consiste en