

“UN ESQUEMA PARA RESOLVER CONFLICTOS”

Objetivos: Ejercitarse en la resolución de conflictos interpersonales

Destinatarios: 1º a 4º de ESO. BACH

Material: No se requiere ningún material específico

Duración: 60 minutos

Desarrollo de la actividad:

Más que una actividad a realizar, esta es una ficha que ofrece un marco teórico para ensayar la resolución de conflictos en clase. Podemos intentar solucionar un conflicto ficticio o real a partir de este esquema.

Los siguiente **procedimientos** pueden ayudar a que las partes implicadas en un conflicto vean el problema desde otras perspectivas.

1. Subrayar los **elementos en común** de ambas visiones.
2. Presentar el problema **sin generalizaciones** ni **personalismos**, en **términos concretos** y manejables, con un **tono algo optimista**, que subraye su resolubilidad.
3. Buscar un procedimiento que permita **que se pongan en el lugar del otro** (ejemplo: pedir que A explique cómo ve B el problema; A explica su problema y B repite con sus propias palabras la explicación, etc.).
4. **Enfocar el problema según las diversas soluciones posibles** (“si el problema fuera X podríamos hacer...”). Eso obliga a poner el énfasis en el futuro, no en el pasado. No habría que omitir posibles soluciones no pensadas (sobre todo cuando las partes parecen obcecarse en una o dos soluciones posibles.
5. **A la búsqueda de soluciones.** La tarea de mediación depende enbuena medida de que se puedan generar alternativas innovadoras, nuevas soluciones que sean aceptadas por las partes. Para ello se puede recurrir a:
 - establecer un ambiente** que permita explorar lo desconocido sin desconfianza.
 - separar la solución sugerida de la evaluación** de la misma.
 - hacer **que piensen también en las soluciones que convienen a la otra parte**.
 - fomentar un **enfoque positivo del problema** (“lo que les gustaría lograr” es más importante que “lo que no quieren en modo alguno”).
 - optar por una de las dos estrategias básicas** para buscar soluciones:
 - a) **ESTAR DE ACUERDO, EN PRINCIPIO.** Lograr un acuerdo sobre un principio de base y luego pasar a discutir los detalles en concreto. (A veces el acuerdo base puede ser sobre el procedimiento a seguir más que sobre el problema).
 - b) **EL FRACCIONAMIENTO.** Consiste en dividir en partes el problema e ir buscándole soluciones para cada una de ellas con el objeto de lograr un acuerdo global por suma de acuerdos menores.

Todo lo anterior no garantiza el éxito, pero permite mediar, es decir, intentar que un tercero facilite un proceso de resolución de un litigio o conflicto.