



SECRETARIA DE EDUCACION DISTRITAL
Colegio Nacional Nicolás Esquerro IED

PEI: EDIFICANDO FUTURO
RESOLUCION 2562 DEL 28 DE AGOSTO DE 2002
NIT: 899.999.139-4
DANE: 11100101091



ESTRATEGIA APRENDER EN CASA
EC&C GRADO 7º
DOCENTE: ADRIANA M. ESGUERRA GARCÍA
CURSOS 704 y 705

INDICACIONES:

Copie y resuelva las preguntas en el cuaderno, las actividades deben ser enviadas virtualmente como evidencia de su trabajo, para esto debe escanear o tomar foto de sus respuestas y enviarlas al correo aesguerra@educacionbogota.edu.co como plazo máximo en la fecha asignada para cada guía. En **Asunto** colocar ÉTICA y su curso. El **nombre del archivo** serán sus dos apellidos y curso. En el mensaje, escribir nuevamente, nombres y apellidos y curso del estudiante.

GUÍA 6

SEMANA DEL 11 AL 15 DE MAYO DE 2020

TEMA: MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE CONFLICTOS II PARTE

OBJETIVO GENERAL:

Identificar, reconocer, valorar y aprender las técnicas de mediación y negociación de conflictos con el fin de practicarlas para construir una cultura de paz.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Conocer y aplicar las técnicas de mediación y negociación para la solución de los conflictos en el aula y en la vida social.
- Reconocer la importancia de las técnicas de mediación y negociación para la solución de los conflictos.
- Conocer y comprender las técnicas de mediación y negociación para la solución de conflictos.

VENTAJAS DE LA MEDIACIÓN Y LA NEGOCIACIÓN

En la mediación y negociación se ponen en juego operaciones cognitivas y también estados emocionales. Markwood (citado por Uranga, 1998) considera que estas técnicas permiten:

1. Aprender a pensarse a sí mismo de forma relativa. No necesariamente tengo siempre la razón.
2. Visualizarse en términos de probabilidades y posibilidades. Te descubres en muchas formas de pensar, hacer y decidir.
3. Descubrirse cambiante. Permite situarte en puntos diferentes.
4. Ponernos en el lugar del otro y considerar sus intereses.
5. Estimular el desarrollo cognitivo al explorar posibilidades.
6. Comprender la complejidad de los hechos.
7. Explorar las consideraciones éticas grupales.
8. Evitar la dicotomía: resignación pasiva o enfrentamiento desafiante.

Negociación competitiva

En esta negociación la estrategia consiste en defender la propia posición. El problema de este proceso es evidente, por cuanto se puede obtener una repuesta adversa, que lo que hace es acentuar el conflicto. Se pueden radicalizar más las posiciones y alejarse de su resolución. Cuando una de las partes tiene poder se puede lograr doblegar la posición del otro, pero a costa de dañar la relación, perder motivación y en algunos casos buscar venganza. Este tipo de negociación es un buen ejemplo de cómo no se debe abordar un proceso de estos.

Llegar a acuerdos

Hay cuatro condiciones para que podamos llegar a acuerdos:

El acuerdo debe reunir las siguientes características:

1. Equilibrado

Que ambas partes se comprometan en algún aspecto de una forma equilibrada que no tiene por qué ser completamente simétrica.

2. Realista

El equipo mediador es a veces la voz de la realidad y hace reflexionar a las partes y ver en qué medida es realista y si realmente van a poder cumplirlo. Por ejemplo, no tiene sentido decir: "Pedro y Ana se comprometen a no volver a mirarse". Pero sí: "Pedro y Ana se comprometen a no tirarse cosas durante la clase".

3. Específico y claro

Conviene que cada punto sea lo más específico posible. Es mejor acordar "Laura le arreglará el estuche a Elena y se lo devolverá el martes a primera hora" que "Laura intentará devolverle el estuche arreglado a Elena lo antes posible".

4. Escrito en un lenguaje neutral.

Mejor que “Gonzalo acepta dejar de ser molesto e inoportuno con Inés”, a “Gonzalo se compromete a no hablar a Inés durante las explicaciones que se dan en clase”.

Uranga Arakistain, 1998, p. 149

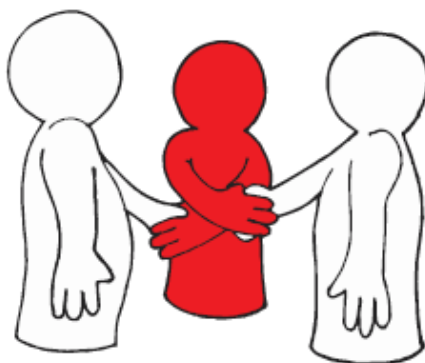
Uranga nos recomienda algunas habilidades necesarias para la mediación:

Tómalo con paciencia. Date tiempo para comprender bien la situación antes de llegar a los acuerdos

Empatiza. Ponte en la situación de los involucrados. Mira el conflicto desde las dos posiciones.

Invita a las partes a expresar sus sentimientos y a hablar en primera persona: “yo siento...”

Escucha activamente sin juzgar, sino tratando de comprender las razones de las partes. Explora sus estados emocionales y el lenguaje no verbal.



Sé creativo. Explora muchas posibilidades de solución haciendo una lluvia de ideas para enriquecer los acuerdos.

Replantear asuntos. Es decir distinguir entre los intereses y las posiciones

ACTIVIDAD

“Un alumno había suspendido la evaluación dado que la suma de las tres notas que se tenían en cuenta para evaluar (cuaderno, trabajo de clase, examen) no le daba para aprobar. El alumno se quejaba de que era una injusticia que contara tanto el trabajo de clase si él había superado el examen y pedía que se evaluase de otro modo (posición).

La profesora respondía que el modo de evaluar se había consensuado a comienzo de curso y pretendía hacerle comprender que no tenía derecho a quejarse (posición). La profesora podía perfectamente haber seguido su criterio sin hacer caso de la demanda del chico. De todos modos, no le agradaba la idea de seguir el resto del curso en una relación de enfrentamiento con él y accedió a hablar del asunto con la mediación de la tutora.

Durante esta charla cada uno expresó su punto de vista y estaba claro que las posiciones eran incompatibles. El punto de inflexión para conseguir una solución satisfactoria para ambas partes fue pasar de las posiciones a los intereses. El interés del chico no era tanto que la profesora cambiara su forma de evaluar como aprobar. El interés de la profesora era no cambiar la forma de evaluar que estaba establecida con el consenso del grupo y poder mantener una relación cordial con el chico. En este punto consiguieron una solución satisfactoria para ambos. La profesora le sugirió que mejorara su trabajo del cuaderno, ya que el plazo de entrega no estaba vencido, y así podría mejorar su nota global y aprobar.

La relación ganó en comunicación y en respeto y ambos tuvieron la experiencia de poder resolver una disputa de forma colaboradora y el deseo de abordar de este modo problemas futuros”

Uranga, 1998

De acuerdo con la lectura, responde las siguientes preguntas:

1. ¿Qué opinión te merecen las posiciones de las dos partes?
2. ¿Qué piensas de la propuesta de la profesora para negociar el conflicto?
3. ¿Cómo te parece este ejemplo de negociación?
4. ¿Qué ganó cada una de las partes en este pequeño proceso?
5. Da un ejemplo de una negociación parecida que se haya dado en tu centro educativo.
6. Con las siguientes palabras, escribe una frase que refleje lo que tú piensas acerca de la negociación y mediación de conflictos.

**Diálogo, Acuerdos, Intereses, Conflicto,
Mediación, Negociación, Voluntad,
Compromiso, Violencia.**