

Sesiones para trabajar el conflicto en el aula





SESIÓN 1.

El conflicto: acercando posturas

Objetivos

- Desarrollar flexibilidad de opinión y postura
- Aprender a acercar posiciones

Desarrollo

- En una sala se coloca una hoja con "SI" en una pared y otra con "NO" en la otra de enfrente.
- Se coloca al grupo en el medio y si le pide a los integrantes que una vez escuchen la siguiente frase, tienen que elegir el "SI" si están de acuerdo y tienen que moverse hacia la pared del "SI". Y si no están de acuerdo tienen que moverse hacia la pared del "NO". Ninguno puede quedarse en el medio, aunque no esté totalmente a favor o en contra de la frase anunciada, debe elegir.
- Se le pide a los miembros de cada grupo que pronuncien las razones de su elección. Hacerlo sin entrar en debate y escuchando detenidamente los argumentos de unos y de otros.
- Se le pide a los miembros del grupo de "NO" que por cada argumento que estén de acuerdo, que den un paso hacia el medio de la clase. Se pide lo mismo a los miembros del grupo de "SI".
- Cada grupo intenta convencer al otro con nuevos argumentos y cada vez que un miembro se siente convencido, da un paso hacia el medio.
- La dinámica termina cuando no hay nuevos argumentos. Se procede a repetir la misma con otra frase conflictiva.





Contenidos y explotación de la dinámica

El coordinador de la sesión puede elegir frases que se ajustan a la realidad local del centro y de los alumnos. He aquí una batería que puede servir de ejemplo:

- Hay racismo porque los gitanos no se adaptan al modo de vida de la mayoría.
- El racismo dejaría de existir si los payos respetasen el modo de vida de los gitanos.
- El racismo con los extranjeros se solucionaría si éstos conocieran y respetaran las costumbres de España.

La dinámica le puede servir al coordinador o dinamizador para abordar los siguientes temas:

- Las relaciones entre personas de culturas distintas y los conflictos de carácter cultural.
- El problema del racismo y la xenofobia.
- El conocimiento y acercamiento cultural como medios para mejorar la convivencia entre personas de distintas culturas.

Duración

De 30 a 45 minutos.

Materiales

- Aula sin sillas
- Dos cartulinas: una con "NO" y otra con un "SI"

Evaluación

En esta sesión, el coordinador puede establecer como criterios de evolución los siguientes aspectos: el grado de flexibilidad de los alumnos, la capacidad de diálogo y conciliación de posturas, etc.





SESIÓN 2.

El conflicto: cambiando posiciones

Objetivos

- a. Desarrollar la capacidad de ponerse en el lugar del otro
- b. Aprender a tener flexibilidad de opinión

Desarrollo

- Se divide al grupo en tres subgrupos: A, B y C.
- Se colocan los asientos de los grupos A y B uno frente al otro y a los del grupo C como observadores.
- Se introduce un tema de debate y se pide a los grupos A y B que tomen posiciones contrarias respecto al tema.
- Se pide al grupo C que se mantenga en la imparcialidad, escuchar los argumentos de los otros 2 grupos e intervenir una vez hayan terminado señalando lo común y acercando posturas.
- El grupo A pasa a tomar el sitio de C, observador-conciliador y éste toma su sitio en el debate.
- Y por último B hace de observador-conciliador mientras A y C debaten un nuevo tema.
- Mejor seguir con el mismo tema de debate para ver y comprobar la capacidad de cada grupo de defender una postura contraria y de tomar distancia de las dos.





Contenidos y explotación de la dinámica

El coordinador de la sesión puede proponer temas de interés para los alumnos.

- a. No se puede lograr la convivencia entre gitanos, payos e inmigrantes.
- b. La violencia es necesaria para protegerse.
- c. La mayoría cultural no hace nada para adaptarse a las minorías.

A partir de la dinámica, el formador puede abordar los siguientes temas:

- La convivencia.
- La violencia en los centros escolares.
- El esfuerzo de adaptación de la mayoría.

Duración

De 45 minutos a 1 hora.

Materiales

Sala con sillas

Evaluación

El formador puede fijarse, como criterios de evaluación, en la capacidad de los alumnos de argumentar y de tomar distancia de sus anteriores opiniones cuando les toca ser observador-conciliador.





SESIÓN 3.

El conflicto: construyendo un marco común

Objetivos

- Desarrollar la capacidad de descentración
- Aprender a construir una base común con otras personas

Desarrollo

- Se divide al grupo en dos: A y B.
- Se colocan los asientos de los grupos A y B uno frente al otro.
- El tema a negociar, por ejemplo, es el contenido de una actividad extraescolar de fin semana.
- El grupo A elige un destino y una actividad y el grupo B otra distinta. Ejemplo el A elige visitar una estación de esquí y el B visitar una localidad costera.
- El dinamizador escribe las dos propuestas en una pizarra y le pide al grupo A que dijera el beneficio o meta de su propuesta, apunta lo aportado por el grupo A y pregunta lo mismo al grupo B. Las preguntas concretas a realizar pueden ser las siguientes:
 - ¿En qué es importante para vosotros ir a...?
 - ¿Qué finalidad tiene para vosotros ir a...?
 - ¿Qué conseguís realizando esta actividad...?
 - ¿Qué ganamos si aceptamos vuestra propuesta...?
- Apunta la respuesta sintetizada de cada grupo y sobre ella realiza de nuevo la misma pregunta "¿en qué es importante para vosotros este aspecto?".
- El dinamizador ha de repetir la misma pregunta hasta que ambos grupos lleguen a una base común, o sea varios aspectos que comparten juntos.





Ejemplo de actividad extraescolar

- Dinamizador: tenemos la oportunidad de realizar un viaje de fin de semana juntos como actividad extraescolar, hemos de llegar a acuerdo sobre el destino. El grupo A proponéis visitar la estación de esquí de Jaca y el grupo proponéis pasar el fin de semana en Benidorm. Le voy a pedir a cada grupo responder a la siguiente pregunta: “¿Qué es lo más importante para vosotros viajar al destino elegido?, tomar tiempo para reflexionar y consensuar una respuesta.
- Grupo A: “Jugar en la nieve, esquiar”
- Grupo B: “Jugar en la playa y disfrutar del sol”
- Dinamizador: “¿Qué finalidad tiene para vosotros esquiar y para vosotros jugar en la playa?”
- Grupo A: “pasarlo bien”.
- Grupo B: “pasarlo bien también”
- Dinamizador subraya el marco común “entonces todos estamos de acuerdo que queremos pasarlo bien, ahora nos queda llegar a un acuerdo sobre cómo o haciendo qué”.

Contenidos y explotación de la dinámica

Es importante diferenciar entre marco común y acuerdo. El primero es necesario para lograr el segundo, demuestra a las partes que tienen una base importante en común, lo que tranquiliza y crea un clima favorable a la negociación. La sesión puede girar sobre cualquier tema de interés para los alumnos, pidiendo para simplificar que haya sólo dos posturas o propuestas.

El dinamizador puede abordar los siguientes temas:

- a. Los desacuerdos como base de los conflictos.
- b. Formas de superar los desacuerdos.
- c. Las ventajas de actitudes de acercamiento y consenso con el otro.





Duración

De 20 a 30 minutos.

Materiales

Sala con sillas, pizarra o papelógrafo.

Evaluación

El formador puede fijarse, como criterios de evaluación, en la capacidad de los alumnos de consensuar entre ellos la respuesta a las preguntas, el grado de escucha y actitud para encontrar un marco común.





SESIÓN 4. El conflicto: logrando acuerdos

Objetivos

- Desarrollar la capacidad de dialogar
- Aprender a lograr acuerdos beneficiosos para las distintas partes

Desarrollo

- Se divide al grupo en dos: A y B.
- Se colocan los asientos de los grupos A y B uno frente al otro.
- Continuamos con el tema de la sesión anterior que concluyó con un marco común.
 - El dinamizador le pregunta al grupo A: “además de poder jugar con monopatines, ¿hay algo importante que desean también encontrar en Jaca?”. Y le pregunta al grupo B: “además de estar en la playa, ¿hay algo importante que desean encontrar en Benidorm?”
 - Grupo A: “salir por la noche de marcha”
 - Grupo B: “salir de marcha también”
 - El dinamizador: “hasta ahora tenemos en común el disfrutar, salir de marcha y como diferente ir a la playa o al monte; le voy a pedir a cada grupo que dedique un tiempo para encontrar una propuesta que recoja su deseo y el del otro grupo”.
 - Grupo A: “lo ideal sería un sitio con nieve, que tiene playa y ambiente para salir de noche”.
 - Grupo B: “nosotros pensamos que el lugar del viaje debe tener playa, sitio para esquiar y ambiente de marcha”.
 - Dinamizador: “si el grupo A está de acuerdo sobre sustituir nieve por sala para practicar con monopatines, podemos avanzar más”
 - Grupo A: “la sala no es lo mismo que estar al aire libre en medio del monte”





- Dinamizador: "hemos de seguir buscando, espero nuevas propuestas".
- Grupo B: "que os parece Granada, está cerca de la playa y tiene estación de esquí y mucha marcha nocturna. Podemos dedicar un día en el monte, otro en la playa y salir por la noche "
- Grupo A: "guay".
- Dinamizador "nuestro acuerdo será pasar el fin de semana en Granada, el primer día iremos a la playa y el segundo a la estación de esquí, mis felicitaciones por vuestro esfuerzo para llegar a un acuerdo"

Contenidos y explotación de la dinámica

Conviene que esta sesión sea continuidad de la anterior, se pueden realizar ambas en una si el tema es simple y no presenta muchas complicaciones.

El dinamizador puede abordar los siguientes temas:

- La negociación como forma de resolución de conflicto
- Requisitos y actitudes para la negociación
- Las ventajas de la negociación

Duración

De 20 a 30 minutos.

Materiales

Sala con sillas, pizarra o papelógrafo.

Evaluación

El formador puede fijarse, como criterios de evaluación, en la flexibilidad demostrada por los alumnos, la capacidad de formular propuestas de consenso.

