



2. En parejas, elijan uno de los conflictos del tarjetero de las páginas 93 y 94.

- a) Analicen el conflicto elegido considerando alguno de los escenarios planteados en el siguiente esquema.



- b) Planteen un posible desenlace del conflicto en cada uno de los cinco modelos.
- c) Respondan en su cuaderno:
- ¿Cuáles de estas formas de enfrentar los conflictos son más frecuentes en ustedes cuando tienen un conflicto con tus familiares o en tu escuela? ¿Por qué?
 - Expliquen con sus propias palabras en qué consiste la negociación.

Sesión 3



Buscar consensos con la participación de todos contribuye a la resolución de conflictos.

Negociación y diálogo

Aprender a observar tus actitudes y sentimientos frente a los conflictos es tan importante como identificar las formas en que se actúa frente a ellos. Además de esto, también es necesario aprender a negociar lo que quieres y te interesa tomando en cuenta lo que quiere y le interesa a la otra parte, hasta llegar a un consenso y solucionar el conflicto. Para esto, el diálogo es la principal herramienta.

El consenso se refiere a una propuesta que se va construyendo a partir de distintos puntos de vista y que termina por ser aceptada por quienes participan en su elaboración. Por ejemplo, decidir quiénes van a representar al grupo o a un equipo de trabajo para exponer una investigación, determinar qué se va a investigar para cumplir con una tarea, o construir conjuntamente lo que se va a decir en un evento de la escuela en el que participará tu grupo.

En una negociación, consensuar implica ayudar a que las partes vayan construyendo propuestas para lograr lo que se proponen (aunque sea parcialmente), de manera que puedan llegar a un acuerdo y generen una propuesta entre todos, para solucionar el conflicto.

También se puede dar el disenso, es decir, cuando alguien no está seguro de aceptar la propuesta construida por el grupo, y decide mantener su postura sin llegar al consenso. Esa persona disiente, tiene motivos para diferenciarse de lo que quiere la mayoría, y puede expresarlo y solicitar que se conozca por qué disintió de la solución acordada.

A continuación, se presentan dos distintas opciones para abordar una misma situación.

Opción 1





Actividad ▶

3. Reúnanse en equipos y comparen ambas opciones.

a) Respondan las siguientes preguntas:

- ¿Qué cambios notan en la postura corporal y los gestos de las chicas?
- ¿Qué hicieron para negociar en la segunda opción?

b) Elijan un conflicto que afecte al grupo. Dividan en dos partes cada equipo, cada mitad representará cada parte del conflicto elegido para trabajar.

- Ensayen una negociación empleando el diálogo y tratando de consensar.
- Deben exponer los argumentos por los que cada parte defiende su posición.
 - Después de escuchar, una parte debe explicar el argumento de la otra y viceversa.

- c) Expongan en plenaria el consenso al que llegaron para solucionar el conflicto. Pueden organizar las exposiciones empleando las siguientes frases:
- Nuestro caso fue...
 - Los argumentos de las partes en el conflicto fueron...
 - Las propuestas que construyeron las partes para solucionar el conflicto fueron...
 - El consenso al que llegaron las partes fue...
- d) De manera individual, escribe en tu cuaderno una reflexión sobre esta actividad. Para ello, puedes tomar en cuenta estas preguntas:
- ¿Cómo te sentiste en la negociación?
 - ¿Qué fue lo que más se te dificultó y por qué?
 - ¿Para qué te fue útil el diálogo a ti y a tus compañeros en el equipo?



El diálogo es una capacidad de los seres humanos que está presente a diario en tu vida para comunicarte y hacer contacto con otras personas, pedir favores, explicar razones, preguntar, entender, proponer y dar ideas. También es una herramienta básica que las personas y las sociedades utilizan para resolver conflictos y para entender el punto de vista contrario. Por ejemplo, muchos procesos de diálogo en grandes conflictos y decisiones de la humanidad han llevado a lograr consensos, y establecer acuerdos y compromisos de las partes involucradas para terminar el conflicto y lograr objetivos en beneficio de todos.

El diálogo nos permite conocer los puntos de vista de los otros para llegar a acuerdos que resuelvan conflictos.



Todo cambia

En mayo del 2015, después de un largo proceso de diálogo y negociación, jornaleros de San Quintín, empresarios y autoridades firmaron los 13 acuerdos; en los cuales se comprometieron a mejorar las condiciones laborales de los jornaleros: afiliación inmediata al Seguro Social, respeto a los derechos laborales contenidos en la Ley Federal del Trabajo, mejora de vivienda y un acuerdo salarial en el que se incluía un bono anual.

A través del diálogo se pueden llegar a acuerdos entre las personas o entre grupos sociales.

La misma Declaración Universal de los Derechos Humanos es un acuerdo, resultado del diálogo entre las naciones que llegaron al consenso de ciertos principios y derechos fundamentales para definir y proteger la dignidad humana de todas las personas. Otro ejemplo de grandes consensos es el Acuerdo por el Cambio Climático, al que llegaron casi 200 países en diciembre del 2015, tras varias reuniones para debatir cómo evitar que la temperatura del planeta siga aumentando en los próximos años, lo cual afectará a toda la población mundial y a todas las especies del planeta.



Puedes consultar el recurso audiovisual *El diálogo y la solución de conflictos*, en él podrás informarte sobre las formas de enfrentar los conflictos y el uso del diálogo.

La negociación forma parte de aprender a convivir en el día a día. A través del diálogo, la escucha activa y la empatía, puedes negociar y buscar soluciones en tus conflictos con familiares, amigos, vecinos e incluso con personas desconocidas.



Entre otras alternativas más, hay una que verás a continuación en la que es posible construir consensos a través del diálogo para resolver pacíficamente un conflicto. Esta es la mediación.

Nuestras leyes

El Congreso de la Unión, compuesto por diputados y senadores, así como los congresos de cada entidad federativa, emplean las maneras de enfrentar conflictos que has visto aquí, y negocian constantemente para lograr consensos y establecer nuevas normas o reformas a las leyes que regulan la vida de la población y las obligaciones del Estado.