

## 9. El conflicto como oportunidad para transformarnos

Sesión  
1

### ■ Para empezar

Enfrentar diferencias y pugnas mediante el diálogo y la negociación es una capacidad sobre la que has trabajado en tus tres grados de telesecundaria. También has aprendido que los conflictos están presentes en la vida diaria de las personas, los grupos y las naciones.



En la historia de México y el mundo, algunos cambios fundamentales han iniciado a partir de conflictos sociales y políticos. Los zapatas, de José Clemente Orozco.

Para iniciar, reflexiona y contesta en tu cuaderno las siguientes preguntas a partir de tu experiencia y lo que has aprendido sobre la resolución de conflictos. En cada caso, argumenta tu respuesta y piensa en un ejemplo.

1. ¿Qué tanto te identificas con la frase "Los conflictos son lo contrario a la paz; por eso hay que evitarlos"?
2. ¿Habrá situaciones en las que es bueno dejar que un conflicto se manifieste?, ¿o será mejor evitar que suceda?
3. ¿Qué responderías si alguien te dijera que una guerra es "la mejor forma" de resolver conflictos y situaciones injustas que se viven en la sociedad?

En esta secuencia, profundizarás sobre estas preguntas y valorarás cómo un conflicto puede ser una oportunidad para construir la paz y la justicia. Con ayuda de estas actividades, ejercitarás tu capacidad para analizar conflictos y proponer alternativas pacíficas para hacerles frente.

## Lo que sabemos de los conflictos

### Actividad



#### 1. En grupo, lean la siguiente situación y hagan lo que se indica.

A los habitantes de San Fermín se les informó que debajo de su comunidad encontraron un valioso depósito de plata. Hay una empresa interesada en comprar los terrenos a los dueños, pero esto significaría que todos deben irse de ahí.

En las calles se han escuchado distintas ideas. Unos opinan que no deben aceptar porque implicaría desintegrar la comunidad y abandonar tradiciones de muchos años; por ejemplo, nadie podría asistir a la fiesta patronal porque estarían buscando un lugar para mudarse. Algunos piensan en quienes no son dueños de los terrenos, y se preguntan a dónde irían y con qué dinero. Otros creen que sería bueno vender, pues el dinero les vendría muy bien a muchos y mejorarían sus vidas, ya que en la comunidad hay pocas opciones de trabajo y es preferible recibir lo que se ofrece por los terrenos que batallar con carencias. Unos más consideran que no vale la pena discutir acerca de este asunto, pues han escuchado que la empresa que quiere comprar es poderosa y las autoridades apoyan la venta, de modo que es mejor irse sin provocar problemas.

Por su parte, las autoridades de la comunidad han convocado a una reunión para hablar sobre el tema y tomar decisiones.

#### a) Discutan sobre lo siguiente:

- ¿Por qué el caso de esta comunidad podría ser un conflicto?
- ¿Cuáles de los elementos que integran un conflicto (actores involucrados, intereses en juego, causas, emociones, creencias y valores) reconocen en esta historia? Argumenten su respuesta.
- Si ustedes fueran habitantes de esta comunidad, ¿cuál sería su postura? ¿Por qué?
- Si la comunidad decidiera no vender los terrenos y quedarse, ¿qué podrían hacer? Piensen en al menos tres acciones.

#### b) Escriban en su cuaderno las conclusiones, ya que las retomarán en la actividad 2.

Recuerda que existen distintos tipos de conflictos. Algunos son de índole personal, cuando al decidir sobre tu vida entran en tensión tus necesidades, deseos e intereses; otros son interpersonales, es decir, que existen o se desarrollan entre dos o más personas, por lo que interviene lo que cada uno quiere y necesita durante la convivencia diaria, y también los hay de tipo social o político, que suceden al interior de las comunidades y pueden involucrar tanto a grupos como a naciones enteras. Un ejemplo es el caso de la comunidad San Fermín. Lo que se pone en juego en este tipo de conflictos es la forma de vivir juntos,



los valores de uno o más grupos, su cultura, sus intereses y las metas que tienen como colectivo. Las decisiones que se tomen al respecto pueden afectar la vida de una comunidad. Por eso, vale la pena pensar qué alternativas hay para resolver este tipo de conflictos —así como todos los demás— y lograr un cambio hacia la justicia.

## ■ Manos a la obra

### ¿Qué hacer ante un conflicto?

En tus cursos anteriores, aprendiste que hay al menos cuatro maneras de hacerle frente a un conflicto: evadirlo, acomodarse a lo que los demás quieren, competir para ganar y colaborar/negociar para llegar a acuerdos. Elegir una u otra alternativa depende de qué tan importante es lo que se quiere lograr (los objetivos) y qué tanto se quiere cuidar la relación con las partes involucradas, es decir, hay conflictos en los cuales lo que queremos lograr no es tan valioso, pero la relación con las demás partes sí lo es. En casos así, un modo de mantener la paz puede ser la *acomodación*, en la cual nos negamos a entrar en el conflicto o, incluso, dejamos que el otro consiga lo que quiere.

Otros conflictos, sin embargo, pueden tener implicaciones muy serias porque lo que está en juego es relevante para la vida de las personas y los pueblos. Un ejemplo es la invasión de un pueblo a otro para someterlo, o la agresión de un grupo a otro porque no está de acuerdo con su forma de vivir. Cuando esto sucede, la evasión o la acomodación pueden provocar que la violencia crezca o que la justicia no llegue.

En ocasiones, negociar o aceptar la colaboración ante un conflicto puede abrir caminos para la paz y la justicia.



Así, cuando se presenta un conflicto, vale la pena detenerse a analizarlo para decidir cuál es la mejor manera de actuar ante él. Una forma de hacerlo es reconocer cuál es la situación de fondo y qué tan importante es lo que cada uno quiere o necesita.

El siguiente esquema ilustra esto: entre más arriba se ubique un conflicto, quiere decir que lo que está en juego es más importante; por lo tanto, hay que hacerlo notar y enfrentarlo. Entre más a la derecha esté, significa que cuidar la relación con el oponente es más importante; por ello, se deben considerar opciones como colaborar para que las partes involucradas ganen algo.