

Conflictos entre niñas /niños y entre padres/madres: propuestas para la convivencia en la escuela.

LANDAKO IKASTOLA

► “El conflicto es luz y sombra, peligro y oportunidad, estabilidad y cambio, fortaleza y debilidad, el impulso para avanzar y el obstáculo que se opone. Todos los conflictos contienen la semilla de la creación y la destrucción.”

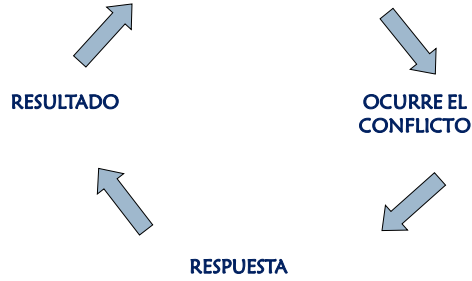
(Sun Zi: “El arte de la guerra”, legendario estratega del período de los Reinos Combatientes, 476-221 a.c.).

危机

- Todos los niños y niñas tienen conflictos...tanto con otras/os niñas/os, como con adultos. Y los padres y madres también los tienen, ¿o no?
- Pero... ¿qué es un conflicto? Es un desacuerdo, una situación en la que parece que los intereses de una persona y los de otra chocan, son incompatibles.
- Normalmente, casi todos, pensamos en los conflictos como algo malo, negativo. Nos hacen sufrir, nos agobiamos, perdemos tiempo, energía, se deterioran las relaciones, pero, ¿es siempre así?

- Los conflictos pueden tener una parte positiva. Son imprescindibles para aprender a relacionarse, nos ayudan a madurar, sirven como motor de cambio, sirven para conocerse mejor a uno mismo y a los demás y, a veces, ayudan a tener relaciones más duraderas y profundas. Lo importante es saber que está en nuestra mano convertirlos en experiencias constructivas o destructivas.
- Los/as niños/as no nacen sabiendo gestionar sus conflictos, necesitan aprender a hacerlo de la mejor manera posible ya que afrontarán muchos a lo largo de su vida.

CREENCIAS Y ACTITUDES



ESTILO DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. CONFRONTACIÓN

2. EVITACIÓN

▪ **ACOMODACIÓN**

3. COLABORACIÓN

▪ **COMPROMISO**



ALGUNAS FORMAS QUE UTILIZAMOS EN OCASIONES PARA SOLUCIONAR UN CONFLICTO

La orden

- ▶ Llámale ahora mismo a Mikel y pídele perdón por lo que has hecho, me da igual que él te quitase antes el estuche.
- ▶ Escúchame bien, mañana vas y en cuanto se acerque a ti le metes una patada en la espinilla...y bien fuerte, para que se le quiten las ganas de meterse con los más pequeños.

La amenazas

- ▶ Como te vuelvan a mandar un mensajes de esos al móvil llamo a la directora y la armo buena en el centro, y me da igual lo que digas.

El interrogatorio

- ▶ ¿Por qué haces caso a todo lo que te dicen?, ¿es que no tienes criterio propio?, ¿qué pasa que Ane es la reina y todas vais detrás como perritos falderos?, ¿por qué no puedes jugar con otras niñas?

La descalificación y la crítica

- ▶ Es que pareces tonto hijo mío. No se puede ser así de blando, hay que defenderse en esta vida y tu pareces un osito de peluche.



La comparación

- ▶ Cuando yo era pequeño arreglaba los problemas con mis compañeros yo solito y no todo el día yendo a llorarle a la andereño.

El diagnóstico

- ▶ Lo que te pasa es que te quedas bloqueado y te callas y luego se te ocurre lo que podrías decir. Pero eso no vale, hay que reaccionar en el momento.

El sermón moralizante

- ▶ Tendrías que aprender a guardar bien tus cosas y así no te las robarían, porque no sabes ni donde tienes la cabeza y así no se va a ninguna parte en esta vida.

La negación de los sentimientos

- ▶ Que no me llores, no tienes ningún motivo para ponerte así. Te agobias por unas tonterías, hija...



1. Escuchar con gran atención

2. Reconocer los sentimientos con la palabra: “¡Vaya!”, “Ya veo”, “Ajá”.

3. Dar nombre a los sentimientos

4. Conceder les sus deseos con la fantasía

Recuerda: hay una relación directa entre cómo se siente un/a niño/a y cómo se comporta...



▶ No me gusta mi nuevo hermanito

- ▶ No pienso ponerme nunca más el aparato. Me duele. Me importa un pimiento lo que diga el dentista

- ▶ ¡No pienso ir al médico, seguro que me va a pinchar!

- ▶ Solo porque caían cuatro gotas la profesora ha suspendido la excursión, es un rollo

- ▶ ¡Mikel (su hermano) me ha roto el camión!, ¡cuando venga se va a enterar!



EL MENSAJE EN 1ª PERSONA

- ES ASERTIVO
- NO CULPA NI CRITICA A LA PERSONA
- SE CENTRA EN UN COMPORTAMIENTO CONCRETO
- FAVORECE LA ESCUCHA DEL RECEPTOR
- EVITA LA ESCALADA DEL CONFLICTO
- IMPORTANCIA DEL CONTEXTO



ESTRUCTURA DE UN MENSAJE YO

- 1.- EMOCIÓN: yo me siento / yo estoy (hablar de tus emociones)
- 2.- COMPORTAMIENTO: cuando (nombrar un comportamiento específico)....
- 3.- MOTIVO: porque (creo / sospecho / temo / me preocupa).....
- 4.- INTERÉS: y necesito / y me gustaría (decir qué necesitas para mejorar la situación)....



Ejemplos de mensajes- yo	Ejemplos de mensajes- tú
<i>"Nerea, estoy muy molesta porque has estado jugando con mis zapatos de tacón y así se rompen".</i>	<i>"Nerea, eres una desobediente, no vuelves a tocar mi zapatos nunca, ¿me oyes?"</i>
<i>"Joan, voy de los nervios si conducen tan rápido porque voy pensando que nos vamos a matar, vete más despacio por favor".</i>	<i>"Vete más despacio, por Dios, que vas como un loco"</i>
<i>Estoy muy cansado, he estado trabajado toda la noche, ahora no puedo jugar contigo"</i>	<i>"Hijo, déjame en paz, no seas pesado que ya haremos el puzle el fin de semana"</i>
<i>"Estoy muy preocupada porque me ha dicho tu profesora que te has pegado con un compañero y me gustaría saber qué ha pasado".</i>	<i>"Alex, has pegado a uno de tu clase, ¿cómo puedes ser así de animal?"</i>



PRINCIPALES TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EFICAZ

- ▶ ESCUCHAR:
 - PARAFRASEAR
 - REFLEJAR EMOCIONES
- ▶ ACLARAR:
 - HACER PREGUNTAS ABIERTAS
- ▶ RESUMIR:
 - EXPLICAR LO FUNDAMENTAL DE LO QUE SE HA COMPRENDIDO
- ▶ CONTESTAR:
 - EMPLEAR MENSAJES EN PRIMERA PERSONA
 - UTILIZAR UN LENGUAJE DESCRIPTIVO Y NO VALORATIVO
 - EVITAR LAS "BARRERAS DE LA COMUNICACIÓN"



Todo el día diciéndome lo mismo, no paras de repetirme que sea responsable y ya soy responsable con mis cosas. Estoy harto. De verdad que eres una plasta, todo el día que si Mikel tal, que si Mikel cual,...., bufff ! Me estás agobiando! Que si recoge la habitación, que si haz los deberes, que no veas tanto la tele... Ya está bien, que no soy un crío, que tengo casi 12 años!

- ▶ Repetir con tus propias palabras:
- ▶ Poner en palabras la emoción:
- ▶ Hacer una pregunta abierta:





REQUISITOS PARA LA COLABORACIÓN

- ▶ **CENTRARSE EN LOS INTERESES Y NO EN LAS POSICIONES**
- ▶ **CENTRARSE EN EL FUTURO Y NO EN EL PASADO**
- ▶ **CENTRARSE EN EL PROBLEMA Y NO EN LA PERSONA**



NEGOCIACIÓN, PACTO, COMPROMISO, ACUERDO
Sentarse a hablar y alcanzar conjuntamente un compromiso de solución

¿QUÉ ES NEGOCIABLE Y QUÉ NO LO ES?

¿POR QUÉ NEGOCIAR?
Participación, Responsabilización, Compromiso,...



LA NEGOCIACIÓN CON LOS HIJOS/AS: PASOS

1ª PARTE: LA PREPARACIÓN

- **PLANIFICACIÓN Y REFLEXIÓN**
- **BUSCAR MOMENTO Y LUGAR ADECUADOS**



2ª PARTE: EL ENCUENTRO

- ESTABLECER EL TONO POSITIVO
- DEFINIR Y DIALOGAR SOBRE EL PROBLEMA
- RESUMIR EL PROGRESO
- EXPLORAR SOLUCIONES ALTERNATIVAS
- CONSTRUIR EL ACUERDO



3ª PARTE: EL SEGUIMIENTO

- ESTABLECER UN DÍA Y UNA HORA PARA REVISAR EL ACUERDO/COMPROMISO
- UTILIZAR EL REFUERZO POSITIVO



- 1) Establecer un tono positivo.
- 2) La primera persona (el niño), cuenta su versión de la historia (hechos, sentimientos y sus necesidades) mientras la otra persona escucha.
- 3) La segunda persona repite lo que la primera persona ha dicho y después hace preguntas para comprender mejor la situación.
- 4) Se repiten los pasos 2 y 3 con la segunda persona contando su versión de la historia.
- 5) Ambas personas piensan en posibles soluciones que sean mutuamente aceptables. Escribir todas las ideas sin evaluarlas.
- 6) Ambas acuerdan una solución, con las ideas que son aceptables para ambos. Se escriben de un modo detallado.

