

# NOVENA SESIÓN



30 a 45 minutos

## Resolución de conflictos



### Información general de la sesión



**OBJETIVO.** Desarrollar pautas para la resolución de conflictos



Escuchando

Bienvenidos a la novena sesión de la radio serie "Hombres a diario". La radio serie es una herramienta que promueve la prevención de la violencia de género desde el enfoque de las masculinidades.

Te invitamos a escuchar el noveno capítulo ...





## Opinando

Después de haber escuchado el capítulo de la radio serie, responde las siguientes preguntas y luego comparte tus respuestas en grupo

- ▶ ¿Consideras que Raúl tenía razón para reclamar a Marlene como lo hizo?

---

---

- ▶ ¿Cómo diferencias el cuidado del control en una relación de pareja?

---

---

- ▶ En tu experiencia ¿cuáles son las razones por las que se dan conflictos en la pareja?

---

---



## Aprendiendo

Para conocer o profundizar sobre la resolución de conflictos compartimos la siguiente información para tu lectura.

### 1. Los conflictos

Los conflictos están presentes en la vida cotidiana de las personas y la historia de las culturas, por tanto, son fenómenos “naturales” e inherentes a todas las relaciones humanas.

El conflicto es una tensión entre personas o grupos que se genera cuando las posiciones, aspiraciones, necesidades, valores, opiniones, intereses, deseos, etc., se contraponen o se excluyen entre sí. El conflicto, además, puede aparecer como resultado de la incompatibilidad de conductas, objetivos, metas, percepciones y/o afectos entre individuos y grupos que plantean metas distintas.

A su vez todo conflicto tiene su propia dinámica, en ella se diferencia e identifican tres fases, que permiten analizar el conflicto y su posible solución.

- **Fase 1: Incomodidad / tensión.** Al inicio el conflicto se desarrolla con lentitud y poca intensidad. Las partes no son honestas, francas y sinceras; se percibe más diferencia de intereses, valores y opiniones; aumenta la desconfianza, cada quién prefiere hacer las cosas a su manera. Es difícil llegar a acuerdos mutuos y se imponen propuestas.

Esta fase presenta opciones para manejar el conflicto de manera constructiva, sin embargo, muchas veces no se actúa a tiempo porque no se identifica e interpreta los primeros indicios o porque no se quiere enfrentar los sentimientos negativos en uno mismo.

- **Fase 2: Escalada.** El conflicto se intensifica y se desarrolla rápidamente. Todos los involucrados saben que hay un conflicto y no pueden ignorarlo. La comunicación se complica por las mentiras, secretos, engaños, acusaciones, insultos. La imaginación reemplaza a la observación real. Se culpa, descalifica, desprestigia al otro. Se exagera la diferencia de opiniones. Surgen intrigas, el contacto entre las partes se reduce al mínimo.

Esta fase es crucial ya que se puede solucionar el conflicto o avanzar directo hacia la crisis total. Otra posibilidad es la búsqueda de apoyo de alguien neutral y confiable que facilite el manejo del conflicto.

- **Fase 3: Crisis abierta / pública.** El conflicto es incontrolable, la crisis es total y los involucrados ya no quieren y no pueden buscar soluciones. Hay una sola opción: ganar o perder. Surgen amenazas y enemistades; se descalifica e insulta públicamente al otro. Se dan hechos de violencia y se busca la destrucción y venganza.

El único apoyo capaz de manejar el conflicto es la intervención de un especialista en mediación o negociación.

## 2. Opciones para resolver un conflicto

- **Calmar el conflicto:** Ambas partes reconocen las primeras señales. Deciden no profundizar ni analizar. Se liberan del conflicto al concentrarse en los objetivos e intereses más importantes y comunes. Las dos partes son capaces de

asumir pequeños conflictos como algo normal y cotidiano en la vida. *La ventaja* es que funciona en la fase inicial y permite frenar la dinámica del conflicto. *La desventaja* es que, en caso de que las causas no sean bien analizadas, el conflicto puede reaparecer.

- **Buscar compromisos:** No se profundiza ni se analiza el conflicto, sino que se busca una solución con la cual ambas partes estén de acuerdo. Es una opción práctica y orientada a buscar soluciones; sin embargo, solo se mantiene la armonía en la fase inicial del conflicto.
- **Buscar alianzas:** Los involucrados buscan aliados para que apoyen sus posiciones. Esta estrategia es muy común en el ámbito político. *La desventaja* es que no se busca una solución que beneficie a ambas partes, lo que se busca es vencer al otro. Con las alianzas, el desarrollo del conflicto generalmente toma más fuerza y se vuelve menos controlable.
- **Negociar:** Ambas partes analizan el conflicto desde diferentes puntos de vista, de manera racional y emocional, en busca de consensos que favorezcan a todos. Este proceso puede ser llevado a cabo solo por los involucrados en el conflicto, con el apoyo de una tercera persona neutral o con el apoyo profesional de un mediador. La ventaja es que es una experiencia positiva que fortalece la relación entre las partes, profundiza los mecanismos del manejo constructivo de conflictos.



**Recordando**

*Para que recuerdes los elementos y/o conceptos más importantes de la novena sesión, compartimos la siguiente información.*

El conflicto es una tensión entre personas o grupos, que se genera cuando las posiciones, aspiraciones, necesidades, valores, opiniones, intereses, deseos, etc., se contraponen o se excluyen entre sí.

Al diferenciar e identificar las tres fases de un conflicto, este puede ser analizado para su posible solución. Al inicio, un conflicto se desarrolla lentamente y con poca intensidad. Las partes no

son honestas, francas y sinceras. Se percibe más diferencia de intereses, valores y opiniones. Aumenta la desconfianza. En la segunda fase el conflicto se intensifica y se desarrolla rápidamente. No es posible ignorarlo. Existen mentiras, secretos engaños, acusaciones, insultos. Se culpa, descalifica, desprestigia al otro. En la última fase el conflicto es incontrolable. La única opción es ganar o perder. Surgen amenazas y enemistades. Se descalifica e insulta públicamente al otro y se dan hechos de violencia.

Existen varias formas de resolver positivamente un conflicto. Por ejemplo, se puede **calmarlo** al reconocer las primeras señales, decidiendo no profundizarlo ni analizarlo y, concentrándose en los objetivos e intereses más importantes y comunes. También se puede **buscar compromisos**, sin profundizar ni analizar el conflicto, solo buscando una solución con la que ambas partes estén de acuerdo. Otra forma es **buscar alianzas** para lograr apoyo en las posiciones. Y la más aceptada y conocida es la **negociación**, que permite analizar el conflicto desde diferentes puntos de vista en busca de consensos.



## Reflexionando

Con base en lo escuchado, aprendido, recordado y debatido en la novena sesión, reflexiona y responde las siguientes preguntas:

- ▶ En esta sesión ¿qué fue lo novedoso para ti?

---

---

- ▶ De lo aprendido ¿qué compartirías con otros jóvenes?

---

---

- ▶ De lo aprendido ¿qué aplicarías en tu vida?

---

---