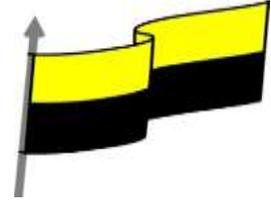




MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL
INSTITUCIÓN EDUCATIVA NUESTRA SEÑORA DE LA CANDELARIA
(antes colegio nacionalizado mixto nuestra señora de la candelaria)
Creado por decreto municipal # 004 de 1965 y aprobado mediante Resolución 9086 de diciembre 1 del /93 y las resoluciones departamentales 0179 de 1° de abril de 2005 y 002810 del 05 de julio 2013
Con reconocimiento Oficial Autorizado para Ofrecer los Niveles de Pre-escolar, Educación Básica Primaria y Educación Media.
Registro DANE: 127073000041 y NIT: 900069490
Departamento del choco: Municipio de Bagadó



GUÍA DE APRENDIZAJE PARA ESTUDIANTE

IDENTIFICACIÓN INSTITUCIONAL

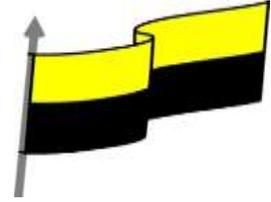
Nombre del EE:	INSTITUCIÓN EDUCATIVA NUESTRA SEÑORA DE LA CANDELARIA				
Nombre del Docente:	ABEL ALIDO RENTERIA MACHADO				
Número telefónico del Docente:	3104439601	Correo electrónico del docente	Abelalidorenteria58@gmail.com		
Nombre del Estudiante:					
Área	ETICA Y VALORES HUMANOS	Grado:	11°	Período	PRIMERO
Duración	DÍAS	Fecha Inicio	25/01/21	Fecha Finalización	25/02/21

DESARROLLO DE LOS APRENDIZAJES

TEMATICA PARA EL DESARROLLO DE LOS APRENDIZAJES	ESTRATEGIAS PARA LA SOLUCION DE CONFLICTOS
COMPETENCIA(s) A DESARROLLAR	Cognitiva, interrogadora.
OBJETIVO (S)	➤ Reducir la violencia y aumentar la convivencia entre los jóvenes dentro de la comunidad educativa.
DESEMPEÑOS	➤ Reconocimiento de las estrategias para la solución de conflicto.
OBSERVACIÓN	Vas a encontrar dos actividades en la primera, encontraras una sopa de letras donde debes buscar las palabras que se encuentran allí, luego en la segunda actividad, vas a buscar en el diccionario el significado de cada una de ellas. Después de leído el tema resuelve la evaluación.



MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL
INSTITUCIÓN EDUCATIVA NUESTRA SEÑORA DE LA CANDELARIA
(antes colegio nacionalizado mixto nuestra señora de la candelaria)
Creado por decreto municipal # 004 de 1965 y aprobado mediante Resolución 9086
de diciembre 1 del '93 y las resoluciones departamentales 0179 de 1° de abril de 2005
y 002810 del 05 de julio 2013
Con reconocimiento Oficial Autorizado para Ofrecer los Niveles de Pre-escolar,
Educación Básica Primaria y Educación Media.
Registro DANE: 127073000041 y NIT: 900069490
Departamento del choco: Municipio de Bagadó



ESTRATEGIAS PARA RESOLVER UN CONFLICTO

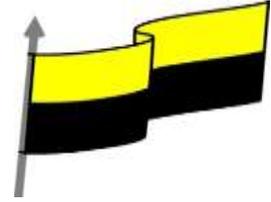
CONTENIDOS

Los **conflictos** son hechos inevitables e importantes en la vida social, aun cuando es un aspecto familiar de nuestra existencia. **El conflicto** tiene formas, **procesos** y resultados contradictorios, de ahí que su estudio motiva a diversos **grupos** de psicólogos, sociólogos, economistas, **docentes**, etc.

Desde el punto de vista **personal** nos enfrentamos a **conflictos** desde que tenemos uso de **memoria**. El conflicto como **proceso** cambiante nace, crece, se desarrolla y puede a veces transformarse, desaparecer o disolverse y otras veces permanecer estacionario.

En el siguiente **trabajo** se trata principalmente de aprender **estrategias** para resolver cualquier tipo de conflicto





"Estrategias para Resolver un Conflicto"

El conflicto es parte de nuestra convivencia social, surge desde que nacemos cuando necesitamos aprender a vivir haciendo uso de muchas **herramientas** para asegurar nuestra sobrevivencia. Luego, la vida familiar nos enseña a negociar con las demandas contradictorias u opuestas de nuestros padres y el **medio ambiente**. En el camino de crecer, desarrollarse y diferenciarse de los demás, tratando de alcanzar metas propias, el ser humano siempre estará determinado por las limitaciones de un **universo con recursos** insuficientes y demandas crecientes. De este modo la vida sin conflictos es una falacia pues sin ellos nos privaríamos de la oportunidad para desarrollar nuestras habilidades pues se aprende a través y gracias al conflicto.

La **interacción y desarrollo** del ser humano en **sociedad** se suscita por etapas que son generalmente situaciones de **cambio** movilizadas por el conflicto generado por la etapa anterior que no se resolvió totalmente.

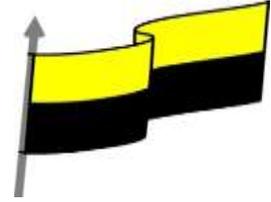
Entendiendo el conflicto como una incompatibilidad entre conductas, percepciones, **objetivos** o afectos entre individuos y grupos que definen estas metas como mutuamente incompatibles, podemos decir que en éste intervienen **conducta** y afectos, elementos básicos del conflicto.

Para manejar los conflictos se necesitan varias habilidades:

1. La habilidad de comprender sus propios sentimientos hacia el conflicto.

Esto significa reconocer la causa del conflicto, o sea, las palabras o **acciones** que inmediatamente provocan en usted una reacción emocional como el enojo o la ira. Una vez reconocida la causa del conflicto será más fácil controlar las **emociones**.

2. La habilidad de escuchar atentamente. Se debe tratar de comprender lo que la otra persona está diciendo.



Escuche con todo cuidado en lugar de pensar en lo que deberá decir usted después. Escuchar atentamente requiere concentración y lenguaje corporal que indique que usted está prestando atención.

3. La habilidad de brindar opciones para resolver el conflicto.

Muchas personas sólo pueden concebir dos maneras de manejar el conflicto – pelear o evitar el problema. Asegúrese de que sus datos son los correctos, explore todas las ideas que pueden ayudarlo a resolver la discusión y debata los pros, los contras y las consecuencias.

CINCO FORMAS DE RESOLVER UN CONFLICTO:

1. Competición: Distributiva (ganar-perder) regateo. Satisfacer sus necesidades es importante; satisfacer las necesidades de los demás no es importante para usted.

2. Colaboración: Integrativa (ganar-ganar). Satisfacer las necesidades tanto suyas y las de su contraparte es importante.

3. Compromiso: Satisfacer las necesidades suyas y las de su contraparte es moderadamente importante.

4. Evitar: Usted es indiferente tanto a sus necesidades como a las de los demás: no actúa gustosamente.

5. Acomodar:

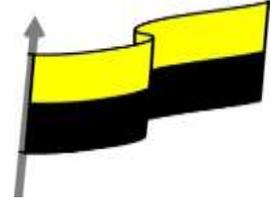
Simplemente rendirse o conformarse (no es problema para usted y es problema de la otra persona).

En general, los más exitosos negociadores inician asumiendo una negociación colaborativa (integrativa) o ganar-ganar. Los buenos negociadores tratarán una negociación ganar-ganar o contribuirán a una situación donde ambas partes se sientan ganadores.

Estrategias de cómo lograr llegar a un acuerdo:



MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL
INSTITUCIÓN EDUCATIVA NUESTRA SEÑORA DE LA CANDELARIA
(antes colegio nacionalizado mixto nuestra señora de la candelaria)
Creado por decreto municipal # 004 de 1965 y aprobado mediante Resolución 9086
de diciembre 1 del /93 y las resoluciones departamentales 0179 de 1° de abril de 2005
y 002810 del 05 de julio 2013
Con reconocimiento Oficial Autorizado para Ofrecer los Niveles de Pre-escolar,
Educación Básica Primaria y Educación Media.
Registro DANE: 127073000041 y NIT: 900069490
Departamento del choco: Municipio de Bagadó



1. Observe su respuesta frente a un conflicto. Si su manera de comportarse no da resultados, es decir, si se queda cargado con emociones incontrolables que conducirán a nuevos problemas – trate de cambiar.

2. Exprese sus necesidades y defina el problema. Hable de los temas o asuntos sin insultar ni echar la culpa a otra persona. No exprese su posición; esa es su manera de solucionar el problema, más bien compare lo dicho (posición) con lo que realmente se intentó decir (necesidades).

3. Juntos, discutan varias maneras de llenar las necesidades o solucionar el problema. Sea flexible y abierto.

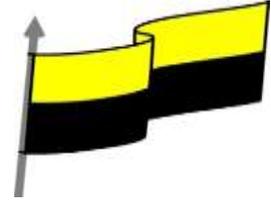
4. Luego de haber llegado a un acuerdo sobre el plan a seguir, decidan quién será el responsable de cada acción.

5. Recuerde:

- a. Elija el momento oportuno.
- b. Planifique de antemano.
- c. Hable directamente.
- d. No asigne culpas ni insulte.
- e. Brinde información.
- f. Escuche.
- g. Demuestre que está escuchando.
- h. Discuta el problema a fondo.
- i. Busque una solución.
- j. Cumpla y ejecute.

Estrategias alternativas de solución de conflictos:

Los principales obstáculos para la elaboración creativa de soluciones alternativas son el hábito y la conformidad. Muchos



hábitos son adaptativos y necesarios en muchas situaciones sociales cotidianas. Los hábitos también pueden ser útiles para la resolución de conflictos sociales si las respuestas efectivas aprendidas en situaciones anteriores pueden ser generalizadas a situaciones conflictivas nuevas pero similares. Sin embargo, los hábitos también pueden obstaculizar la resolución efectiva de conflictos si los individuos responden "automáticamente" a las nuevas situaciones conflictivas con hábitos previamente aprendidos sin pararse a pensar o cuestionar su aplicabilidad o idoneidad.

Con el fin de maximizar la eficacia en la resolución de conflictos, una persona no puede confiar en viejos hábitos, debe tomar en consideración enfoques diferentes.

Existen tres principios básicos para generar soluciones alternativas:

1. El principio de cantidad.

Sugiere que mientras más soluciones alternativas se produzcan, existirán más ideas de buena calidad, aumentando de este modo la probabilidad de descubrir la mejor solución.

2. El principio de dilación del juicio.

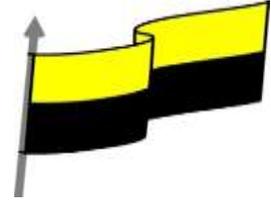
Aquí la imaginación se utiliza para crear soluciones alternativas; el juicio se utiliza para clasificar y valorar estas soluciones.

3. El principio de variedad.

Defiende que mientras mayor sea la variedad de soluciones, mejor será la calidad de las ideas obtenidas.

Estrategias frente a una crítica sobre nuestro proceder:

El sentido crítico puede ser difícil si se presenta como forma ofensiva o de resistencia, pero más allá de las críticas de situaciones de



rencor o problemas personales, está la crítica constructiva que siempre nos aporta algo vital. Evitar la crítica es sinónimo de aislamiento. Cuando alguien critica nuestro proceder hay cuatro estrategias o maneras posibles de hacerles frente:

Estrategia N°1

Reconocimiento:

Usted está de acuerdo con el crítico y sus opiniones. La finalidad de esta táctica es la de detener o interrumpir la crítica. Empléela sólo cuando las objeciones parezcan razonables y hayan sido formuladas con el ánimo de ayudar:

1. Dígale que tiene razón.
2. Haga que se dé cuenta que usted hace lo que quiso decir.
3. Si la crítica fuera apropiada, agradezca.
4. Si disiente con sus argumentos, pero considera que pueden ser atendidos, explique su punto de vista con humildad.

Estrategia N°2

Acuerdo simbólico:

Emplee esta técnica cuando la crítica no sea constructiva ni precisa:

1. Acepte lo que considere acertado.
2. Acepte la posibilidad de que lo que dice pueda ser correcto.
3. Acepte que, en principio, lo que dice pueda ser correcto.
4. Luego, y en la soledad evalúe críticamente sus argumentos.

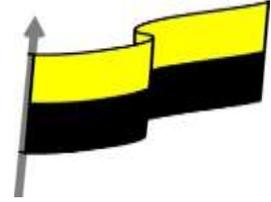
¿Eran malintencionados o había en ellos algo de verdad?

Estrategia N°3

Sondeo:

Utilice este método para personas con críticas poco claras y contradictorias:

1. Escuche atentamente su razonamiento siguiendo el método de



"escucha activa".

2. Deje que se quede sin palabras. Si no sabe a dónde quiere llegar, él mismo terminará por reconocerlo.
3. Si la crítica es vaga, exija su aclaración. ¿Qué pretende?, ¿Qué quiere decir?
4. Si la explicación resultara más concreta que antes recurra a las estrategias 1 o 2 según el caso.
5. Si aún la crítica no tuviera fundamento ni razón de ser, retírese de la discusión.

Estrategia N°4

Demora:

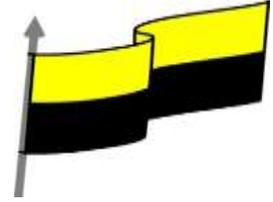
En caso de que no haya comprendido los argumentos, o considere que necesita madurarlos, no sienta prisa para dar ninguna respuesta y resérvese el derecho de contestar más tarde.

CONCLUSIONES

- Las personas efectivas no se orientan hacia los problemas, sino hacia las oportunidades.
- Los conflictos son una parte estrecha de la existencia del hombre, en su vida cuando el hombre se relaciona con otros hombres y con la sociedad, siempre están en peligro de encontrarse en su camino con conflictos de diferentes índoles e importancia, por este motivo nunca deben tomarse los conflictos por su lado negativo, sino como una fuente de desarrollo humano, como algo positivo que lo harán analizar a fondo sus ideas, estimularan sus pensamientos y mejoraran sus juicios y que se resuelvan satisfactoriamente mejoraran las relaciones entre las partes considerablemente.
- La clave de una negociación exitosa es llegar a una situación ganar-ganar incluso si aparenta ser una situación ganar-perder. Casi toda negociación tiene al menos algún elemento de ganar-



MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL
INSTITUCIÓN EDUCATIVA NUESTRA SEÑORA DE LA CANDELARIA
(antes colegio nacionalizado mixto nuestra señora de la candelaria)
 Creado por decreto municipal # 004 de 1965 y aprobado mediante Resolución 9086
 de diciembre 1 del /93 y las resoluciones departamentales 0179 de 1° de abril de 2005
 y 002810 del 05 de julio 2013
 Con reconocimiento Oficial Autorizado para Ofrecer los Niveles de Pre-escolar,
 Educación Básica Primaria y Educación Media.
 Registro DANE: 127073000041 y NIT: 900069490
 Departamento del choco: Municipio de Bagadó



ganar. El éxito de la negociación radica regularmente en encontrar aspectos ganar-ganar en cualquier situación.

**ACTIVIDADES
 DIDÁCTICAS,
 TALLERES O
 ESTRATEGIAS DE
 AFIANCIAMIENTO**

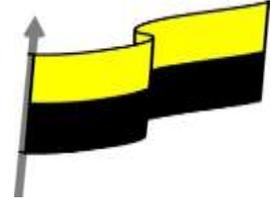
Actividad N° 2: Buscar en la sopa de letras las siguientes palabras

A	R	B	I	T	R	A	J	E	N	N	Y	V	K
P	A	R	T	E	S	H	U	O	I	C	Q	U	I
I	Y	J	S	E	Q	U	I	D	A	D	U	I	M
M	E	D	I	A	D	O	R	Y	E	B	C	A	P
U	Y	U	D	E	R	E	C	H	O	A	A	C	E
C	O	M	P	O	S	I	C	I	O	N	P	C	H
J	U	S	T	I	C	I	A	R	R	E	G	L	O
K	T	C	O	N	F	L	I	C	T	O	S	Y	O
T	E	R	C	E	R	O	N	J	S	O	Z	S	O
I	N	D	I	V	I	D	U	A	L	E	S	A	Y
M	E	D	I	A	C	I	O	N	Z	E	I	C	R
N	E	G	O	C	I	A	C	I	O	N	I	Z	A
J	U	D	I	C	I	A	L	X	E	P	D	E	J
S	O	L	U	C	I	O	N	S	Z	H	I	J	D

ARREGLO MEDIADOR DERECHO NEGOCIACION



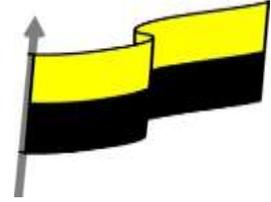
MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL
INSTITUCIÓN EDUCATIVA NUESTRA SEÑORA DE LA CANDELARIA
 (antes colegio nacionalizado mixto nuestra señora de la candelaria)
 Creado por decreto municipal # 004 de 1965 y aprobado mediante Resolución 9086
 de diciembre 1 del '93 y las resoluciones departamentales 0179 de 1° de abril de 2005
 y 002810 del 05 de julio 2013
 Con reconocimiento Oficial Autorizado para Ofrecer los Niveles de Pre-escolar,
 Educación Básica Primaria y Educación Media.
 Registro DANE: 127073000041 y NIT: 900069490
 Departamento del choco: Municipio de Bagadó



	<p>PARTES COMPOSICION EQUIDAD CONFLICTOS</p> <p>JUSTICIA TERCERO INDIVIDUAL MEDIACIÓN</p> <p>JUDICIAL SOLUCION ARBITRAJE</p> <p>ACTIVIDAD # 2: Buscar el significado de las palabras encontradas en la sopa de letras.</p>
<p>PROCESO DE EVALUACIÓN</p>	<p>Responder las siguientes preguntas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) El conflicto tiene formas, procesos y resultados contradictorios, de ahí que ha sido estudiado por diferentes grupos. Menos por: <ol style="list-style-type: none"> a) La psicología. b) La sociología. c) La religión. d) Economistas. 2) Desde el punto de vista personal ¿Cuándo nos enfrentamos a los conflictos? 3) ¿Te has visto implicado en conflicto con tus compañeros alguna vez? 4) ¿Cuándo te ves implicado en conflicto con tus compañeros que haces? 5) En una situación de conflicto con tus compañeros y otras personas. ¿Qué intentas conseguir con tu comportamiento y cuál es tu objetivo? 6) Una vez reconocida la causa del conflicto ¿qué será más fácil? 7) Describa las 5 formas de resolver un conflicto.



MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL
INSTITUCIÓN EDUCATIVA NUESTRA SEÑORA DE LA CANDELARIA
(antes colegio nacionalizado mixto nuestra señora de la candelaria)
Creado por decreto municipal # 004 de 1965 y aprobado mediante Resolución 9086
de diciembre 1 del /93 y las resoluciones departamentales 0179 de 1° de abril de 2005
y 002810 del 05 de julio 2013
Con reconocimiento Oficial Autorizado para Ofrecer los Niveles de Pre-escolar,
Educación Básica Primaria y Educación Media.
Registro DANE: 127073000041 y NIT: 900069490
Departamento del choco: Municipio de Bagadó



8) Los principales obstáculos para la elaboración creativa de soluciones alternativas son el hábito y la conformidad. Muchos hábitos son adaptativos y necesarios en muchas situaciones sociales cotidianas.

De acuerdo con lo anterior un hábito puede ser:

- a) Reconocerse a sí mismo.
- b) Practicar una acción tantas veces sea posible.
- c) Trabajo en grupo
- d) Ninguna de las anteriores.

9) De acuerdo con los principios básicos para generar soluciones alternativas ¿qué surgiera el principio de cantidad?

10) ¿Porque motivos nunca se deben tomar los conflictos por su lado negativo?