



Orientación 1°A medio
“Mi actitud, un paso para resolver conflictos”
SEMANA 24

Querido/a alumno/a: Antes de iniciar la actividad deseo que te encuentres muy bien junto a tu familia, que sea una excelente semana y que pronto podamos vernos sanos y salvos en el liceo.

OA 6: Discriminar alternativas para la resolución de conflictos en un marco de derechos, que promuevan la búsqueda de acuerdos que beneficien a las partes involucradas y que impliquen el compromiso recíproco.

Actividad: Analiza el video “Resolución de conflictos – El puente” en el siguiente enlace <https://www.youtube.com/watch?v=ZgaidCmzfHk> y luego responde las siguientes preguntas:

¿Qué situación se observa en el video?

¿Todos los personajes actuaron igual?

¿Qué sucede cuando actuamos como los primeros personajes del video?

¿Han vivido situaciones en las que el conflicto haya empeorado en vez de mejorar?

Existen muchas formas de abordar y resolver un conflicto, y para ello es importante que las conozcas y que identifiques aquella que más te acomode.



TIPOS DE ESTILO*	CARACTERÍSTICAS	SITUACIONES A MODO DE EJEMPLO
Estilo competitivo	<ul style="list-style-type: none"> › Persigue solo los objetivos personales a costa de las y los demás. › La energía se centra en sus propios intereses y no se detiene a pensar en otras y otros. › Es una persona controversial, puesto que busca imponer sus ideas. › Muchas veces no logra llegar a un acuerdo, por lo tanto, no se logra resolver el problema. 	<ul style="list-style-type: none"> › “No me interesa lo que dices, así que no voy a escuchar más”. › “Tú no tienes la razón, por tanto...”. › “Yo no estoy de acuerdo, así que...”.
Estilo evitativo	<ul style="list-style-type: none"> › Actúa sin afrontar o sin querer ver el conflicto. › Muestra bajo interés por sí mismo o sí misma y por las o los demás. › Al no asumir el conflicto, se arriesga a que este se transforme en un problema mayor. 	<ul style="list-style-type: none"> › Hacer como que nada ha pasado. › Esperar que otras u otros actúen. › No tomar la iniciativa. › Negar la existencia del problema.
Estilo acomodativo	<ul style="list-style-type: none"> › Una de las partes renuncia a su punto de vista e intereses. › Una de las personas cede frente a la postura de otras y otros. 	<ul style="list-style-type: none"> › “Está bien, lo que usted diga”. › “Tome, llévese todo”. › “Está bien, tiene usted razón”.
Estilo comprometido	<ul style="list-style-type: none"> › Ambas partes tienen la voluntad de crear una salida al conflicto. › Generalmente se resuelve mediante la negociación. › Ambas partes ceden en sus intereses y logran una satisfacción parcial de sus necesidades. 	<ul style="list-style-type: none"> › “Dedicaremos este tiempo al trabajo grupal y en la clase de mañana expondrán los grupos”. › “Cuando termines de arreglar tu pieza podrás ver X minutos de TV”. › “Yo no te suspenderé de clases y tú repararás el daño causado”.
Estilo cooperativo o de colaboración	<ul style="list-style-type: none"> › Disposición para transformar la incompatibilidad de intereses en alternativas comunes que satisfagan a ambas partes. › Ambas partes tienen la confianza y el deseo de superar el problema, por lo que las dos se benefician en la resolución del conflicto. 	<ul style="list-style-type: none"> › Dialogan sobre el conflicto y su resolución. › Las partes voluntariamente buscan la mediación de otra persona para la resolución del conflicto.



Una vez revisada la tabla, responde lo siguiente:

¿Qué estilo utilizo al momento de resolver un conflicto?

¿Qué beneficios me genera resolver los conflictos de esa forma?

¿Con qué dificultades me encuentro al momento de resolver un conflicto con la actitud que muestro actualmente?

¿Qué debería cambiar?

¿A qué me comprometeré?

Observación: Puedes aclarar tus dudas y enviar la actividad resuelta de la forma que más te acomode, vía WhatsApp al +56942506048 o al correo electrónico orienta.lsct@gmail.com

*Orientadora
María José Gutiérrez V.*