



## GUIA DIDÀCTICA I PROPOSTA D'ACTIVITATS ALUMNES D'ESO

### DADES PRELIMINARS PER AL PROFESSOR

---

#### INICIACIÓ ALS ESTILS DE GESTIÓ DELS CONFLICTES

L'estil de gestió dels conflictes és l'enfocament que una persona utilitza habitualment per resoldre conflictes interpersonals. Aquest estil està influenciat pel bagatge cultural i familiar així com per la psicologia de la persona. Podem trobar diferents maneres d'enfrontar-se als conflictes:

- **Estil competitiu**, veure l'altre com un adversari i intentar guanyar la batalla, fins i tot a risc de la relació.
- **Estil complaent**. L'individu complaent intenta preservar la relació, fins i tot si ha de perdre la batalla.
- **Estil de fugida**. L'individu es retira. Perd les ganes d'aconseguir els seus objectius personals o de preservar la relació si ha de fer front a un conflicte o tractar amb aquest.
- **Estil cooperatiu**: La persona que adopta aquest estil veu els conflictes com problemes que poden ser tractats amb la negociació o amb algun altre procés cooperatiu al final del qual tothom hi guanyarà. A més a més, aquesta persona està preparada per a treballar fort per aconseguir una solució mútuament satisfactòria.

**La resolució de conflictes exigeix un esperit cooperatiu, és a dir un estil de gestió dels conflictes que té en compte tant la relació com els objectius personals.**

La pel·lícula Una habitació atapeïda il·lustra quatre maneres de tractar els conflictes : el de negació, la retirada, l'agressivitat, i la negociació.

La negació i la retirada reflecteixen un estil de fugida ; l'agressivitat, un estil competitiu; i la negociació, un estil cooperatiu.

Una resolució de conflictes constructiva es fonamenta en la tria de l'estil més adequat per a cada situació , més que en una resposta única als conflictes.

## PROPOSTA D'ACTIVITATS PER ALS ALUMNES

---

### **Integració al currículum**

Aquestes activitats poden ser integrades a tot programa educatiu que afavoreix el desenvolupament d'aptituds interpersonals: resolució de conflictes, comunicació, escolta i reflexió.

### **Objectiu**

*Aprendre a negociar en cas de conflicte* . Evitar els conflictes o bé optar per l'agressivitat no arregla generalment els problemes de cada dia, mentre que aprendre a negociar és una estratègia sovint beneficiosa.

### **Preparació de la classe per a l'aprenentatge cooperatiu**

Aquestes activitats donen millors resultats si el clima de la classe respecta les diferències d'opinió. Per crear aquest clima es recomanen activitats cooperatives preparatòries.

Cal organitzar la classe a fi de crear un espai per a la discussió en petit i gran grup. S'han d'establir una sèrie de normes que serveixin de base a totes les discussions i activitats :

- No rebaixar ningú;
- No interrompre els que tenen la paraula;
- Participar d'una manera o d'una altra a totes les activitats.

### **Preparació**

- Veure la pel·lícula Una Habitació atapeïda amb les preguntes a discutir i el full d'activitats a mà i anotar les observacions

### **Objectius d'aprenentatge**

1. Localitzar a la pel·lícula quatre reaccions diferents en cas de conflicte (retirada, negació, agressivitat i negociació).
2. Determinar la pròpia reacció davant els conflictes quotidians.
3. Definir el seu estil de gestió dels conflictes.
4. Assabentar-se de les quatre etapes de la negociació.

### **Activitats**

#### **A. Activitat preliminar**

Abans de veure la pel·lícula:

- Recordar que la gent i les nacions es barallen sovint per un territori.
- Escriure GUERRES D'ESPAI a la pissarra i demanar als alumnes que parlin de lluites antigues o actuals en relació amb un territori.
- Explicar que fins i tot a la vida quotidiana la gent es baralla sovint per un espai o un territori. Demanar als alumnes que pensin en situacions personals on han de compartir el seu espai amb algú, la qual cosa és font de conflicte.
- Agrupar els alumnes en parelles perquè intercanviïn les seves experiències en relació del repartiment de l'espai.
- Després d'alguns minuts, convidar-los a discutir, en gran grup, sobre les seves guerres d'espai. Després de la descripció verbal d'algunes situacions personals o de situacions enumerades a la pissarra, formular les preguntes següents sobre les reaccions típiques a un conflicte territorial i demanar als alumnes d'aixecar la mà quan la reacció s'assembla a la seva.

En un conflicte d'espai, intenta:

- Ignorar la situació?
- Barallar-se?
- Fer broma?
- Fomentar una venjança suau?
- Demanar ajuda?
- Trobar una solució satisfactòria?

- Després demanar als alumnes que diguin quina reacció, arribat el cas, ha ajudat a resoldre un conflicte. Explicar que la pel·lícula Una habitació atapeïda il·lustra diferents reaccions a un conflicte.

### **B. Veure la pel·lícula Una habitació atapeïda**

### **C. Després de veure la pel·lícula**

## **ESTILS DE GESTIÓ DELS CONFLICTES**

Després de veure la pel·lícula, escriure a la pissarra RETIRADA, DENEGACIÓ, AGRESSIVITAT i NEGOCIACIÓ i demanar que es fixin en els exemples trets de la pel·lícula i en cadascuna d'aquestes reaccions a un conflicte.

Explicar als alumnes que cadascun d'ells utilitza un estil de gestió o manera de reaccionar davant un conflicte, després demanar-los que respongui al qüestionari del Full d'activitats per a determinar el seu propi estil. (Podria ser interessant, prèviament, llegir la definició dels quatre estils de gestió dels conflictes, TORTUGA, LLEÓ, OSSET i MUSSOL - descrits en el Full d'activitats i de discutir-ho a la classe).

## **NEGOCIACIÓ**

Una vegada el Full d'activitats s'ha acabat, convidar als alumnes a donar a conèixer les seves respostes a la classe. Després demanar a tots que examinin la negociació tipus MUSSOL o la resolució de conflictes ON TOTHOM HI GUANYA. Copiar a la pissarra les ETAPES DE LA RESOLUCIÓ DE CONFLICTES enumerades a continuació o utilitzar el cartell que trobareu annex.

## **ETAPES DE LA RESOLUCIÓ DE CONFLICTES ON TOTHOM HI GUANYA**

1. Enunciar clarament les seves necessitats o expectatives.
  2. Escoltar atentament les necessitats i expectatives de l'altre.
  3. Pensar plegats almenys 3 o 4 mitjans que permetrien a cadascun obtenir el que vol o gairebé.
  4. Escollir la millor proposició i posar-la en pràctica
- Demanar als alumnes que escullin un/una company/a i tenir en compte aquestes etapes per a treballar el full d'activitats

## **D. Reflexió final**

1. Recollir els Fulls d'activitat i reagrupar els alumnes per la discussió final.
- Cadascun haurà d'indicar què li ha ensenyat la pel·lícula i què ha descobert ha fet en relació a la seva manera d'enfocar els conflictes. També es pot demanar als alumnes que redactin un paràgraf sobre els avantatges de l'enfocament de

conflictes mitjançant la negociació (certs desavantatges poden igualment ser anotats).

2. L'estil del MUSSOL és generalment considerat el millor per resoldre els problemes, però els altres estils són igualment importants i útils. Demanar als alumnes que pensin en situacions on seria preferible adoptar l'estil de la TORTUGA, LLEÓ o 'OSSET.

### **Avaluació suggerida**

- . Participació en les activitats preparatòries.
- . Participació en la discussió de grup.
- . Avaluació del Full d'activitats i de la discussió o del paràgraf de reflexió per determinar si els objectius d'aprenentatge han estat atesos.

**Nom :** .....

## Activitat 1. Quin és el vostre estil?

---

Llegeix els casos següents. Pensa què faries en cada situació i encercla la resposta adequada. Sigues el més sincer possible!

**1.** Tú i el teu germà (o germana) compartiu una habitació. Et queixes regularment de la seva manca d'ordre i del fet que la seva roba estigui sempre fora de lloc. Ja en tens prou. Què fer?

- a) Ignorar-ho i grunyar pel cap baix.
- b) Cridar-li després i accentuar el desordre de l'habitació.
- c) Netejar immediatament l'habitació i vigilar que tot estigui endreçat.
- d) Proposar-li parlar, per buscar la manera de trobar-vos bé tots dos en l'habitació que compartiu.

**2.** Treballes prop d'un company de classe que cantusseja. Ningú més no sembla sentir-lo, però a tu t'impedeix concentrar-te. Què fer?

- a) Marxar de la classe, i explicar-li a algú més com et molesta
- b) Donar-li una empenta i ordenar-li que pari de cantar.
- c) Dir-li que t'agrada la seva veu
- d) Demanar-li que pari.

**3.** En un bus ple de gom a gom, t'acabes d'asseure en l'últim seient lliure. Un adult amb un maletí molt gros s'asseu al teu costat. No es se'n adona que el seu maletí ocupa la meitat del teu seient i que estàs molt incòmode. Li demanaries que el tragués . Què fer?

- a) Intentar ignorar la teva incomoditat pensant en una altra cosa.
- b) Empènyer el maletí perquè el mogui.
- c) Desplaçar-te per que hi hagi més lloc per al maletí.
- d) Explicar-li que és incòmode per a tu i demanar-li que aparti el maletí.

### **Analitza l'estil de gestió dels conflictes**

La manera de resoldre els conflictes reflecteix el teu estil de gestió d'aquests. La majoria de la gent acostuma a utilitzar un dels quatre estils següents :

- 1. Intentar sempre fugir del conflicte : TORTUGA.
- 2. Barallar-se sempre en cas de problema : LLEÓ.
- 3. Cedir sempre : OSSET.
- 4. Plantar cara als conflictes i adoptar l'enfocament TOTS HI GUANYEM sense barallar-se i sense cedir: MUSSOL.

**Sòu una tortuga, un lleó, un osset o un mussol?**

1. Passa revista a les teves respostes. Les respostes :

- a) denoten un estil TORTUGA,
- b) un estil LLEÓ
- c) un estil OSSET
- d) un estil MUSSOL.

Quin és el teu estil habitual?

.....

.....

.....

.....

Has utilitzat més d'un estil?

.....

.....

.....

.....

Utilitzes un estil diferent a casa i a l'escola? Si és que sí, per què?

.....

.....

.....

.....



## Una habitació atapeïda

### ETAPES DE LA RESOLUCIÓ DE CONFLICTES ON TOT HOM HI GUANYA

---

1. Enunciar clarament les necessitats o expectatives.
2. Escoltar atentament les necessitats i expectatives de l'altre.
3. Pensar junts almenys 3 ó 4 formes que permetrien a cadascun obtenir el que vol o gairebé.
4. Escollir la millor proposta i posar-la en pràctica!