

Actitudes ante el Conflicto

La gente joven que simpatiza o participa en un grupo extremista y violento, adopta un esquema basado en acciones violentas para resolver situaciones de desigualdad o conflictos sociales. Es fundamental ofrecerles herramientas y recursos para que desarrollen habilidades sociales y estrategias de resolución de conflictos donde se busque un acuerdo entre los intereses de ambas partes (negociación) y no se recurra a conductas coercitivas y/o violentas para conseguir sus objetivos.

A la hora de resolver un conflicto intervienen diversos aspectos, tales como valores, creencias, el entorno sociocultural, factores físicos y psicológicos y las estrategias de comunicación y resolución de conflictos de las que cada persona dispone. Una de las dificultades a las que se enfrenta la población juvenil es la adquisición de estrategias que no estén basadas en la violencia, en la resolución inmediata, o en la defensa del interés propio sobre el de los demás. Los/as jóvenes se sienten agentes de cambio, y pueden generalizar este esquema de acción directa y violenta, a la hora de resolver lo que consideran injusticias, o conflictos sociales.

Palabras clave: resolución de conflictos, negociación, habilidades sociales

Módulo	Tamaño del grupo	Edad
• Estrategias de salida	• individual • pequeño • medio	• 12 - 15 • 16 - 19

Objetivos principales

- Desarrollar la capacidad de analizar distintos tipos de conflictos e identificar puntos en común en cuanto a quiénes están implicados, cuáles son los intereses que se buscan y qué soluciones encontramos.
- Identificar las actitudes que solemos adoptar para afrontar los conflictos.
- Desarrollar la actitud de negociación ante un conflicto.

Participantes

Este ejercicio se adapta a todo tipo de grupos; sin especificación de género.

Descripción de actividad

Paso 1: Breve lluvia de ideas sobre los conflictos:

- *¿Qué son? ¿Cómo surgen?* Identificar tipo; familiar, interpersonal, social, laboral, intergrupal.
- *¿Cómo se resuelven?* Tras recoger distintos ejemplos en la pizarra se presentan las cinco actitudes para afrontar conflictos (adaptado de Cascón et al., 2001) :

1. Competición Yo gano/tú pierdes	2. Acomodación Yo pierdo/tú ganas	3. Escape Yo pierdo/tú pierdes	4. Cooperación Yo gano y pierdo/tú ganas y pierdes	5. Negociación Buscamos puntos en común
---------------------------------------------	---------------------------------------------	------------------------------------------	--------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------

Paso 2: Formar pequeños grupos y analizar las situaciones de conflicto. La persona coordinadora irá presentando distintas situaciones de conflicto y cada grupo las analizará respondiendo a las siguientes cuestiones: 1. ¿Quién está en conflicto?, 2. ¿Qué buscan? Y 3. ¿Cómo se puede resolver?. Se trata de identificar actitudes en las soluciones propuestas y presentar la negociación como estrategia alternativa.

Ejemplo de situaciones: (estos ejemplos son orientativos)

1. Un grupo de compañeros tiene que hacer un trabajo en común, pero, como en muchos grupos, hay un compañero que sólo se dedica a gastar bromas, otro que nunca trae nada hecho...
2. Formas parte de una asociación ecologista desde hace varios años. Es una tradición del grupo irse un fin de semana al monte, así que empezáis los preparativos. Cuando estáis haciendo la compra las personas nuevas plantean comprar alcohol, y los miembros más veteranos les explican que en las normas no escritas de la asociación no está permitido llevar alcohol cuando van al campo.

Paso 3: Pedir que analicen ahora un conflicto que le haya ocurrido a algún/a participante y que respondan a las tres preguntas del paso anterior. En la puesta en común, preguntar sobre los sentimientos que surgen y buscar estrategias alternativas entre todos los miembros del grupo. Reflexionar sobre la negociación como estrategia más eficiente ante un conflicto de intereses.

(Opcional) Continuar en próximas sesiones: Se puede continuar con este tipo de dinámica analizando en sesiones posteriores conflictos entre grupos o colectivos sociales (según el nivel de participación del grupo, se les puede proponer que busquen ellos mismos estos conflictos, o se les pide que los escojan de un listado previo confeccionado por la persona dinamizadora), las estrategias que se utilizan, y cómo se podría resolver desde la negociación y la cooperación (ej. enfrentamiento entre ultras de fútbol, acuerdos de paz entre grupos etc.)

Materiales necesarios

Pizarra, bolígrafo y papel.

Metodología

Análisis de caso y panel de discusión.

Recomendaciones

- Comenzar con situaciones sencillas, cotidianas y con ejemplos ajenos al grupo.
- Evitar conflictos vinculados directamente a conductas extremistas.

Fuente / Literatura

Dinámica adaptada de Sánchez Arjona, S. (2011). Resolución de conflictos en el aula. Revista digital de Innovación y Experiencias

Educativa.http://www.csi-csif.es/andalucia/modules/mod_ense/revista/pdf/Numero_40/SILVIA_MARI_A_SANCHEZ_ARJONA_02.pdf



Licencia de atribución CC usos no comerciales y share-alike
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/>

Actitudes ante el Conflicto. Extraido de Jueves Enero 22, 2026 desde
<https://toolbox.ycare.eu/courses/YCARE261/>

<https://www.ycare.eu>

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Esta publicación financiada con el apoyo de la Comisión Europea es responsabilidad
exclusiva de su autor, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de
la información aquí difundida.