

## Anexo I

### ¿Esto es un conflicto? (hoja individual)

Definir si es o no es un conflicto y explicar el porqué, al mismo tiempo tienen que numerar los conflictos por orden de importancia (el 1º es el más importante y el 6º es el menos importante).

Frases	¿Esto es un conflicto?		¿Por qué?	Importancia del conflicto
	SÍ	NO		
Un alumno llama a otro cabrón.				
Cuando se encuentran dos alumnos en el pasillo uno empuja a otro contra una puerta.				
Una alumna le quita a otra el estuche de pinturas para realizar un dibujo.				
Tu padre no te deja ver el partido de la selección española de fútbol porque has traído las notas y tienes dos suspensas.				
Una alumna esconde el material de dibujo a otra.				
Una profesora amonesta a un alumno porque siempre está haciendo tonterías en su clase.				

## Anexo II

### El Sube-y-baja del conflicto

El alumnado individualmente tendrá que descubrir qué frases producen una escalada o una desescalada del conflicto.

Frases para escalar o desescalar un conflicto (trabajo individual).

Nombre:

Frases	Escalada	Desescalada
No me levanto de aquí sin arreglar esta situación aunque se haga de noche.		
Tú lo que quieres es que yo no consiga...		
No te parece bien que nos centremos en este problema y después abordemos los otros.		
A lo mejor yo no tengo la razón.		
Hoy estoy muy nervioso y voy a enfadarme...		
No hay otra manera de hacer las cosas.		
A mi no me levanta la voz ni mi padre.		
La razón sólo la tengo yo.		
Te parece, que hablemos civilizadamente.		
A mí solo me importa lo que yo pueda conseguir.		
Te espero otro día para ver lo que dices.		
Que te parece, si todos mantenemos un mismo tono de voz.		
Podríamos consultar con otra persona para ver que piensa.		
Tú eres un miserable.		
Si te parece, podríamos intentar repartirnos ...		
Sería bueno que hiciéramos algún ejercicio de relajación antes de empezar a hablar.		
Que te parece si buscamos otro punto de vista.		
Te digo que además de ser un ignorante, eres un burro, eres un asqueroso,...		
Podemos intentar plantearlo de otra forma.		
Sería aconsejable que dejáramos esta discusión para otro día.		

**Anexo III: "La escucha activa"**

Escena: un profesor, al ir para clase, ve como dos alumnos están discutiendo porque a uno de ellos le ha desaparecido el móvil.

¿El profesor se interesa por lo que sucede?	Intenta aclarar el problema.	¿El profesor comprende el problema?	¿Qué sentimientos suceden?	¿El profesor resume lo que ha sucedido?

Mostrar interés	Clarificar	Parafrasear	Reflejar	Resumir

<b>FASE</b>	<b>Personas en Conflicto</b>	<b>Mediadores-as</b>
<b>PREMEDIACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relatar el conflicto individualmente. Posiciones y percepción de la situación</li> <li>- Realizar una descarga emocional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Situar el conflicto: ¿dónde, cómo, cuándo?</li> <li>- Buscar relaciones, sentimientos, intención de resolver</li> <li>- Averiguar las demandas para la reparación y las posibles soluciones</li> </ul>
<b>ENTRADA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Presentarse y aceptar las normas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Explicar el proceso y las normas</li> <li>- Crear clima de diálogo y de confianza</li> <li>- Dar expectativas</li> </ul>
<b>CUÉNTAME</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Relatar el conflicto y ser escuchado por el otro</li> <li>- Mantener turnos de palabra</li> <li>- Expresarse en mensajes Yo: sentimientos y percepciones personales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizar escucha activa</li> <li>- Mantener las normas de forma asertiva</li> <li>- Empatizar sin tomar partido</li> <li>- Controlar el lenguaje corporal</li> </ul>
<b>SITUAR EL CONFLICTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Separar persona y problema: percibir la estructura del conflicto</li> <li>- Utilizar mensajes Yo</li> <li>- Empatizar</li> <li>- Ponerse al nivel del otro: horizontalidad comunicativa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Clarificar: preguntas abiertas y cerradas</li> <li>- Parafrasear</li> <li>- Reflejar sentimientos</li> <li>- Resumir: Estructurar el conflicto y definirlo. Historia</li> <li>- Pasar del yo/tú al “nosotros”</li> </ul>
<b>BUSCAR SOLUCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expresar las demandas, los intereses y las necesidades para una reparación</li> <li>- Generar opciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Resaltar intereses comunes.</li> <li>- Tener paciencia, creatividad: replantear asuntos sobre los intereses</li> <li>- Realizar una lluvia de ideas; Técnica “seis sombreros” (De Bono)</li> </ul>
<b>EL ACUERDO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Decidir las soluciones y los acuerdos de compromiso.</li> <li>- Firmar el acuerdo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analizar la probabilidad de realización</li> <li>- Redactar en el lenguaje de quien lo ejecutará: entendible y estructurado</li> <li>- Mantener la imparcialidad en el acuerdo</li> <li>- Realizar un seguimiento del acuerdo</li> </ul>

