

EL PUENTE

Aprendizajes

- Los conflictos pequeños pueden crecer rápidamente
- El orgullo dificulta la solución
- Ceder no siempre es perder
- Escuchar y negociar son habilidades clave
- Resolver es más importante que ganar

“Fijaos en cómo empieza el conflicto, cómo evoluciona y cómo se resuelve (o no).”

Entrega una tabla:

Momento	¿Qué ocurre?	¿Cómo reaccionan?	¿Había otra opción?

2. Preguntas

- ¿Cuál es el origen real del conflicto?
- ¿Es un problema importante o se vuelve importante?
- ¿Qué papel juega el orgullo?
- ¿En qué momento podría haberse evitado?

3. Por grupos: (Durante 10 minutos más o menos tratan de poner en común sobre estas preguntas, la conclusión la compartirán después)

Grupo 1: El conflicto

- ¿Por qué ninguno cede?
- ¿Qué emociones están en juego (orgullo, enfado, frustración...)?
- ¿Qué hace que el conflicto escale?

Grupo 2: La comunicación

- ¿Cómo se comunican los personajes?
- ¿Qué errores cometen?
- ¿Qué tipo de comunicación habría ayudado?

Grupo 3: Las soluciones

- ¿Qué soluciones intentan?
- ¿Por qué no funcionan?
- ¿Qué alternativas reales podrían haber usado?

Grupo 4: Comparación con la vida real

- ¿En qué situaciones reales ocurre esto? (familia, amigos, clase)

- ¿Por qué a veces preferimos “ganar” antes que solucionar?
- ¿Qué consecuencias tiene eso a largo plazo?

4. Debate: “¿Ceder es perder?”

Divide la clase:

- Un grupo defiende: *ceder es perder*
- Otro grupo: *ceder es una forma de ganar*

Guía el debate con preguntas:

- ¿Siempre hay un ganador y un perdedor?
- ¿Qué es más importante: tener razón o resolver el problema?
- ¿Qué implica negociar?

5. Actividad aplicada

Opción A: Role-play

Plantea situaciones:




- Dos amigos quieren lo mismo / Un conflicto en grupo de clase
- Turnos, materiales, decisiones...

Deben representar:

1. Forma incorrecta (como en el corto) / Forma adecuada (resolución positiva)

Opción B: Técnica práctica, qué podemos hacer si nos pasa

“Semáforo del conflicto”

-  Paro → no actúo impulsivamente
-  Pienso → qué siento, qué quiere la otra persona
-  Actúo → propongo solución

6. Cierre

- Propuesta de reflexión individual: “Describe un conflicto que hayas vivido o visto:
 - ✓ Qué ocurrió
 - ✓ Cómo se resolvió
 - ✓ Qué se podría haber hecho mejor”
- Compromiso: “La próxima vez que tenga un conflicto intentaré... (acción concreta)”