



Entrevista con Sara González Muro profesora del curso 'Resolución de conflictos y negociación en la intervención socioeducativa con personas jóvenes'



Este año se repite curso...

Efectivamente. El año pasado tuvo mucho éxito. Los conflictos nunca pasan de moda, siempre nos surgen situaciones donde quizás sentimos que nos faltan herramientas, o un nuevo enfoque. Es un taller teórico-práctico donde vamos a aprender algunas claves para entender los conflictos. Trabajaremos también herramientas de comunicación y negociación para ponerlas en práctica con casos reales.

Así que es un taller práctico...

Si, vemos imprescindible que lo sea, de esta manera podemos ver las dificultades y las fortalezas de cada uno y cada una. Suele ocurrir que la teoría se entiende bien y conscientemente deseamos hacerlo de una determinada manera (no juzgar, escuchar atentamente, dejar hablar...), pero ocurre también que nos sea muy difícil. Practicar es la mejor manera de tomar conciencia de nuestras propias contradicciones e ir dando pasos hacia una manera de resolver los conflictos más cercana a nuestro ideal.

Entiendo que el conflicto es parte de la vida y que siempre va a estar ahí, pero ¿hay ahora más conflictos que antes en la intervención con personas jóvenes?

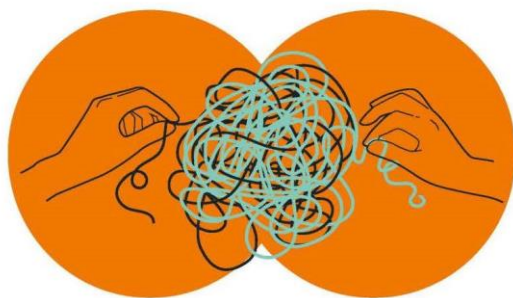
El ser humano es de una complejidad enorme, a veces encontrar cierto equilibrio que permita vivir una vida más o menos saludable mentalmente hablando es difícil. Vivimos en una sociedad hiper exigente a veces, en otras ocasiones muy laxa. Básicamente las personas nos enfrentamos en cada etapa de la vida a los mismos conflictos. Creo que el reto al que nos enfrentamos hoy en día en la sociedad es el de los límites: el límite entre acompañar y sobreproteger, entre mi deseo y el del otro, entre escuchar e imponer...

Las personas adultas que acompañamos a jóvenes tenemos el compromiso de hacerlo de la manera más respetuosa y asertiva posible, aunando los NOes con la comprensión y la escucha y negociando con ellas siempre que sea posible. Esta manera de enfrentar los conflictos les dará herramientas también para gestionar las mil y una situaciones conflictivas que a diario tengan ellas y ellos que gestionar.

La negociación es un proceso que pone en juego muchísimas capacidades indispensables en nuestra sociedad, necesarias para la convivencia en casa, en el trabajo y en el tiempo de ocio. Para negociar hay que partir de base de la diferencia entre dos seres humanos que piensan, sienten, hablan y desean cosas diferentes. Esto, aunque parezca obvio, nos da tremendos problemas en la convivencia. La negociación nos da la oportunidad de entendernos, de acercarnos y a veces de encontrar un acuerdo, un modo de convivir que nos den paz, e incluso cuando no lleguemos a un entendimiento, el escuchar al otro nos puede permitir aceptarlo y dejar de pelear.

Y, ¿a quién va dirigido este curso? ¿Para quién está pensado?

Va dirigido a personas que trabajen con jóvenes. A estas personas les va a ayudar directamente en el trato con ellas y ellos cuando hay conflicto, ya que trabajaremos todo lo que tiene que ver con la comunicación asertiva (escucha activa y lenguaje descriptivo) y negociación. Pero en ausencia de conflicto esas mismas herramientas les servirán para relacionarse de manera más asertiva y empática, dos cualidades que permiten generar confianza. La confianza y el respeto por el profesional y la profesional, son dos ingredientes clave en el trabajo, ya que hace que lo que digan pueda ser escuchado y tenido en cuenta con mayor probabilidad.



octubre 2024

**RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y
NEGOCIACIÓN EN LA INTERVENCIÓN
SOCIOEDUCATIVA CON PERSONAS JÓVENES**