



UNAH

UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE HONDURAS



PREVENCIÓN Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL  
**HOGAR DURANTE**  
**LA CUARENTENA**



## ¿QUÉ ES CONFLICTO?

Un conflicto es una manifestación de intereses opuestos, en forma de disputa. Tanto en nuestra familia como ante cualquier otra persona, sabemos que tenemos un conflicto cuando encontramos tensiones, acusaciones, falta de entendimiento o falta de acuerdo.

Los conflictos deben ser vistos como una oportunidad de cambio y de aprendizaje. Buscar un sistema que favorezca el diálogo para resolver los conflictos nos prepara para no utilizar la violencia.

### ¿Qué motivos suelen provocar más conflictos familiares?

- Diferencias de intereses
- Diferencia de opinión
- Tener el mismo interés
- Diferencia de ideales o valores





## ¿QUÉ ES CONFLICTO?

### Conductas negativas para resolver un conflicto

Competencia  
Evadir la situación  
Sumisión  
Autoritarismo

### Consejos para evitar un conflicto familiar durante la cuarentena

- Buscar momentos propicios para dialogar, fomentando una comunicación sana.
- Si aparecen problemas de convivencia, expresa tus sentimientos y emociones claramente, evitando presionar u ofender ya que esto solo consigue agravar el conflicto.
- Mostrar interés en solucionar el conflicto, proponiendo soluciones y valorar opciones para así lograr una solución pacífica.
- Compartir pasatiempos y comidas.
- Establecer normas (distribución equitativa de tareas del hogar).
- Dedicar tiempo de calidad.



**LA COMUNICACIÓN ES VITAL PARA TENER UNA CONVIVENCIA SANA Y CORDIAL.**



## LA ESCUCHA ACTIVA

Es dedicarle a alguien toda tu atención y además dejarle claro que lo estás haciendo.



Debes conseguir que la persona que habla se sienta comprendido y libre para expresarse y también centrar tu atención no solo en lo que dice sino también en lo que siente.



Permite conseguir más información, profundizar en otros puntos de vista y trabajar en cooperación de otras personas.



Debes aprender a no interrumpir mientras que la otra persona habla para no cortar las ideas que está desarrollando. Este mismo comportamiento positivo se verá reflejado en la otra persona.

**La escucha activa bien utilizada genera confianza, cercanía y seguridad**

# LA NEGOCIACIÓN O ARREGLO DIRECTO

Es el proceso que permite a las partes en conflicto, buscar y encontrar soluciones a las diferencias y oposiciones, negociando de manera directa un acuerdo sin la intervención de una tercera persona neutral que medie o interceda entre ellas.

Es importante conocer que una de las herramientas principales para la resolución alternativa de conflictos es "el diálogo", un diálogo bien dirigido.

## ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN



**La planificación:** Es la parte más importante de la negociación pues garantiza la preparación del proceso. Una buena preparación previa es el camino más seguro para llegar a una negociación satisfactoria.



**La negociación cara a cara:** Es importante que las personas que pretendan tomar una actitud negociadora se preocupen mucho por su comportamiento "cara a cara". Ellos evitan cuidadosamente el uso de las frases irritadoras como: "Mi propuesta es generosa" o "mi oferta es justa o razonable".



**Análisis posterior:** En esta etapa se analizan los resultados del proceso, las experiencias adquiridas, las perspectivas futuras y el control o seguimiento de los resultados.

La negociación es una capacidad que se fortalece mediante la práctica, no es una habilidad exclusiva de algunas personas y es entrenable.

# MECANISMOS ALTERNATIVOS Y PACÍFICOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTOS

## DESARROLLO DEL PROCESO DE DIÁLOGO PARA LA NEGOCIACIÓN

La apertura: palabras de bienvenida que resalten la importancia del diálogo que se va a entablar.

Las expectativas y planteamiento del conflicto: sirve para establecer ¿Cuál es el conflicto? y ¿Qué deseo alcanzar con este diálogo?

El intercambio: utilizar un lenguaje apropiado, escuchar de forma activa, definir los intereses y necesidades, dar legitimidad a la otra parte, mostrar buenos valores y mantener el enfoque del debate.

El acercamiento: se identifican los puntos del debate en común y se generan nuevas opciones para resolver el conflicto, se plantean concesiones y se soluciona el conflicto.

El cierre: incluye la revisión y monitoreo para el cumplimiento de los acuerdos alcanzados. Esta parte contribuye a que los acuerdos alcanzados perduren más tiempo entre las partes.



## MECANISMOS ALTERNATIVOS Y PACÍFICOS DE

# SOLUCIÓN DE CONFLICTOS



### CONSEJOS PARA MEJORAR SUS HABILIDADES PARA NEGOCIAR:

- No considerar la negociación una competencia.
- Al iniciar la negociación se deben buscar los límites hasta los cuales las otras partes están dispuestas a ceder.
- Se debe mantener el enfoque de resolver el conflicto principal sin desviar la atención en temas emergentes.
- Escuchar activamente.
- Se debe dar la legitimidad a la pretensión de otra parte.
- No temer al conflicto, no es bueno ni malo, solo parte natural de la convivencia humana.
- Se debe estar preparado para ceder en algunas posturas.



PREVENCIÓN Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL  
HOGAR DURANTE LA CUARENTENA

REALIZADO POR: CONSULTORIO JURÍDICO GRATUITO UNAH.  
ADAPTADO POR: DEPARTAMENTO DE COMUNICACIONES UNAH-VS.

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS  
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE HONDURAS  
20 DE MAYO, 2020