

	CIENCIAS ECONOMICAS Y POLITICAS PLAN DE APOYO Y MEJORAMIENTO	GRAD O:	NOVENO
PERÍODO: 3	DOCENTE: CELENE GALLEGO CASTRILLON	AÑO:	2022
NOMBRE DEL ESTUDIANTE	PLAN DE APOYO Y MEJORAMIENTO		

LOGROS /COMPETENCIAS: (de acuerdo al enfoque que se siga en la I.E)

REALIZA ACTIVIDADES TENDIENTES AL FORTALECIMIENTO DE PROCESOS PEDAGÓGICOS FORMATIVOS

Recuerde que las actividades deben ser entregadas oportunamente, de acuerdo a los requerimientos del docente y deben sustentarse.

Ellas deben quedar consignadas en el respectivo cuaderno como evidencia.

El plan de apoyo y mejoramiento también le permite al estudiante que lo desee superar logros que quedaron evaluados con una valoración inferior a la esperada por este.

Recuerde que la biblioteca de la institución es una gran fuente de consulta y además los medios tecnológicos de información que nos brinda el INTERNET

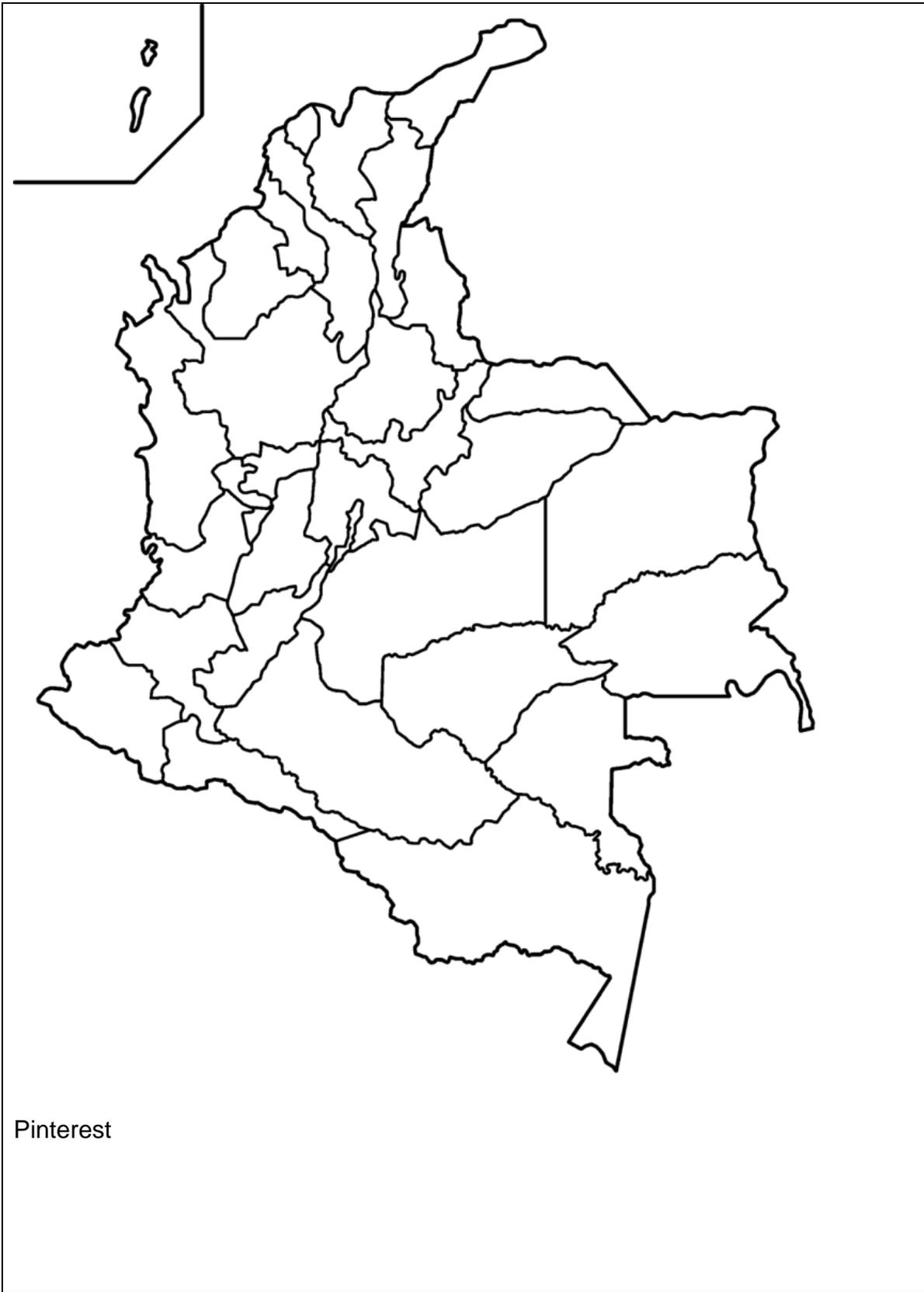
ACTIVIDADES A DESARROLLAR

SEAMOS CRÍTICOS Y CREATIVOS



El Tiempo. Matador

1. ¿Qué opinas del contenido de la caricatura?
2. Revierte la caricatura con otra de contenido positivo
3. En el mapa de Colombia ubica con un número, los departamentos y, en una hoja, con el respectivo número haz el listado de los departamentos con la respectiva capital
4. Organiza un Línea del Tiempo sobre la historia del conflicto armado en Colombia



Pinterest

5. Realiza la lectura, con base en ella responde

- A. ¿Qué es la comunicación con la oposición?
- B. ¿Cómo generar lluvia de ideas para posibles soluciones?
- C. ¿Cómo elegir la mejor solución
- D. ¿Cómo valerse tercero como mediador?
- E. ¿Por qué deberías resolver conflictos?
- F. ¿Cuándo deberías resolver conflictos?

LECTURA

¿QUÉ ES RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS?

Conflicto, discusión y cambio ocurren de manera natural en nuestras vidas, como también en las vidas de organizaciones, comunidades y naciones. La habilidad de encontrar una solución pacífica a desacuerdos a través de la resolución de conflictos es una habilidad que todos necesitamos para crear una sociedad pacífica y productiva.

Resolución de conflictos es la manera como dos o más individuos, organizaciones encuentran una solución pacífica a los desacuerdos que enfrentan. Estos desacuerdos pueden ser emocionales, políticos, financieros o todos ellos. Un conflicto habitualmente implica una disputa entre dos o más individuos u organizaciones.

He aquí algunas ocasiones donde la resolución de conflictos te puede afectar como individuo:

- Tú mecánico te cobra el doble de lo que le cobró a tu marido por la misma reparación, y tú quieres que se te devuelva el cargo extra.

- Tú jefe quiere transferirte a una división que no te agrada, pero tú preferirías quedarte donde estás.
- Tus vecinos quieren construir un muro alto en el límite de su propiedad, pero éste bloquea la vista del río cercano a tu casa.

También hay oportunidades donde un conflicto entre su organización y otros grupos ocurre:

- Tu grupo quiere construir residencias de bajo presupuesto alrededor del centro de la ciudad, pero los encargados de la zonificación de la ciudad se oponen.
- Otra organización quiere un dividendo de la asignación de fondos que tu grupo ha conseguido.
- El antiguo presidente de tu agencia está formando una agencia en competencia con la tuya que proveerá servicios similares a residentes de la ciudad.

¿Cómo obtener lo que quieren en situaciones como las mencionadas? Tú vas a negociar para resolver el desacuerdo. Las metas de la negociación son:

- Crear una solución con la que todas las partes puedan estar de acuerdo.
- Trabajar para solucionar el conflicto lo más pronto posible.
- Sin dañar, mejorar las relaciones entre las personas o grupos en conflicto.

La resolución de conflictos a través de la negociación puede ser beneficiosa para todos los involucrados. Generalmente, cada lado conseguirá *más* al participar en negociaciones que al irse por su lado. El cuento de Jack Sprat refleja esto: "Jack Sprat no podía comer vegetales, su esposa no podía comer carne, de modo que entre los dos terminaban sus comidas hasta lamer el plato. Jack y su esposa se beneficiaron al dividir sus comidas porque no querían las mismas cosas. ¡Algunas veces usted descubrirá lo mismo sobre su oposición! La resolución de conflictos

puede ser una forma para que tu grupo consiga recursos que de otra manera estarían fuera de alcance.

La resolución de conflictos es apropiada para casi cualquier desacuerdo. Nuestras vidas diarias son una serie de negociaciones. Preguntando por la blusa semi-abierta de tu hija adolescente cuando se dirige a la escuela en la mañana; convenciendo al conductor del autobús a tomar un billete en lugar de monedas cuando vas al trabajo; negociando con tu jefe para tener un papel más grande en el próximo entrenamiento de personal; pidiendo comida china en lugar de mexicana cuando tu pareja compra la cena mientras regresa a casa.

Debido a que cada uno encuentra situaciones como éstas todos los días, la habilidad de resolver conflictos es poderosa. Probablemente ya tienes una variedad de estrategias efectivas para tus conflictos más frecuentes. Dale a tu hija una prenda elegante; recuerda entregar el pago exacto en el autobús en algunas ocasiones; manda memos a tu jefe sobre tus logros más recientes en el trabajo; pon cupones para comida china en la maleta de tu pareja cuando se va a trabajar.

Para conflictos más serios, y conflictos entre grupos en lugar de individuos, tal vez necesites habilidades adicionales. Por ejemplo, ¿cómo deberías estructurar una reunión entre tu grupo y tus oponentes? ¿Cuándo deberías retirarte, y cuándo deberías luchar por más cosas? ¿Cómo deberías responder si tu oponente te ataca personalmente? Siga leyendo para más información en técnicas específicas para la resolución de conflictos.

¿CÓMO RESOLVER CONFLICTOS?

Hay siete pasos para negociar exitosamente la resolución de un conflicto:

- A. Entendiendo el conflicto
- B. Comunicación con la oposición
- C. Lluvia de ideas para posibles soluciones
- D. Eligiendo la mejor solución
- E. Usando a un tercero como mediador

F. Explorando las alternativas

G. Manejando situaciones estresantes y tácticas de presión

ENTENDIENDO EL CONFLICTO

Los conflictos surgen debido a una variedad de razones diferentes. Es importante que sepas definir tu propia posición e intereses en el conflicto, y entender aquellos de tu oponente. Acá hay algunas preguntas para cuestionarte a ti mismo para que puedas definir mejor el conflicto. Esta lista de preguntas también aparece en la sección Herramientas de esta sección.

Intereses

- ¿Cuáles son mis intereses?
- ¿En qué estoy realmente interesado en este conflicto?
- ¿Qué quiero?
- ¿Qué necesito?
- ¿Cuáles son mis preocupaciones, esperanzas, miedos?

Posibles resultados

- ¿A qué clases de acuerdos podemos llegar?

Legitimidad

- ¿Qué tercera persona, fuera del conflicto, puede convencer a una o ambas partes que el acuerdo propuesto es uno justo?
- ¿Qué estándar objetivo puede convencernos de que el acuerdo es justo? (una ley, una opinión experta, el valor de mercado de la transacción)
- ¿Hay algún precedente que nos convencerá de que el acuerdo es justo?

Sus intereses

- ¿Cuáles son los intereses de mi oposición?

- Si estuviera en sus zapatos, ¿qué realmente me interesaría en este conflicto?
- ¿Qué quieren ellos?
- ¿Qué necesitan ellos?
- ¿Cuáles son sus preocupaciones, esperanzas, miedos?

Los intereses juegan un papel importante en comprender mejor el conflicto. En general, los grupos malgastan tiempo al "regatear sobre las posiciones". En lugar de explicar cuáles son los intereses de su posición, discuten sobre su "última oferta". Ésta no es una buena forma de negociar, porque fuerza a los grupos a quedarse en posición única y angosta. Una vez que se han comprometido a una posición particular, es bochornoso abandonarla. Pueden poner más esfuerzo en "salvar la cara" que en buscar una solución adecuada. Es usualmente más recomendable explorar los intereses del grupo, y luego ver qué posiciones se adecuan a estos intereses.

Tomado de <https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/implementar/proveer-informacion-y-destacar-habilidades/resolucion-de-conflicto/principal#>

6. Deduce sobre qué trata el esquema
7. ¿Cuáles son los fundamentos legales del tema presentado en el esquema?



<https://www.google.com/search?q=IMAGEN+DERECHOS+SSEXUALES>

RECURSOS:

Textos guías

Los que proporcionan las TICS

https://redes.colombiaaprende.edu.co/ntg/men/archivos/Referentes_

OBSERVACIONES:

FECHA DE ENTREGA DEL TRABAJO	FECHA DE SUSTENTACIÓN Y/O EVALUACIÓN
NOMBRE DEL EDUCADOR(A)SEXUALES	FIRMA DEL EDUCADOR(A)
FIRMA DEL ESTUDIANTE	FIRMA DEL PADRE DE FAMILIA