**Conflicto: Dos alumnos se pelean por ponerse los primeros en la fila del patio.**

Ambos alumnos descubren que ganan si el punto al que quieren llegar es el mismo, es decir, solucionar el conflicto con su compañero buscando una solución en común. Es una cooperación entre ambos en la que la ganancia es mutua. En este caso, los dos están de acuerdo en que quieren llevarse bien, puesto que son compañeros y no pelear. Así se beneficiarían el uno del otro (PERSPECTIVA DE GANAR/GANAR)

A continuación cada uno de los alumnos expone qué se puede hacer para solucionar dicho conflicto. (RESPUESTA CREATIVA)

* Alumno A: un día se pone uno el primero en la fila y otro día se pone el otro.
* Alumno B: ambos alumnos se ponen los últimos y se dialoga en vez de pelear.
* Alumno A: se da cuenta de que ha actuado mal cuando se le plantea la circunstancia de que a él le hagan lo mismo que ha hecho él. No le gustaría que le pusieran la zancadilla y tener el riesgo de caer por la escalera y dañarse.
* Alumno B: en este caso no le gusta pelear con el resto y tampoco que le digan las cosas mal dichas y a voces, tal como ha actuado él. (EMPATÍA)

De este modo ambos alumnos trasmiten cómo ha pasado la situación desde su punto de vista empleando un lenguaje no ofensivo (ASERTIVIDAD APROPIADA). Se dan cuenta de que ambos tienen que poner de su parte para solucionar dicho conflicto. De nada sirve si una de las partes no está dispuesta (PODER COOPERATIVO)

Poco a poco y tras un tiempo de relajación y tranquilidad aprenden a manejar su enfado y furia en este momento, calmándose, esperando unos minutos y reflexionando sobre esto. Dicen que se sienten molestos y enfadados (MANEJO EMOCIONES) y esto les lleva a querer solucionar el problema (DISPOSICIÓN PARA RESOLVER)

Como he citado anteriormente, volvemos a dar posibles soluciones, incluso participan y ayudan el resto de compañeros: un día se pone uno y otro día otro, los dos se ponen al final de la fila, se colocarán por orden de lista, no importa el orden puesto que todos entramos, etc. (DESARROLLO DE OPCIONES) Ambas partes cede: ambos se perdonan y aceptan las propuestas (NEGOCIACIÓN)

Una vez que se han dado soluciones, se vota en clase por aquella que creen más adecuada, puesto que esto ha sucedido en repetidas ocasiones. El acuerdo es: no importa el orden en el que se llegue a la fila. Unos días seré yo el primero y otros días otros compañeros. Ven que todos tienen el derecho a ser los primeros y es algo que hay que compartir. También se concluye que ante un posible conflicto se intentará hablarlo y aclararlo, y no pasar directamente a las manos, y a ser posible que cualquier otro compañero ajeno a un conflicto actúe de mediador. (MEDIACIÓN)

MARÍA VICTORIA OSUNA MARTOS