

TAREA 4. Situaciones educativas conflictivas en el aula universitaria

Cuando se produce una situación incómoda o violenta en la clase, cuando hay falta de modales, cuando el profesor se siente confuso sin saber cómo responder, cuando las expectativas del alumno y del profesor son diferentes, etc. podemos decir que se ha producido un Conflicto en el Aula.

A continuación se muestra un listado de Situaciones Conflictivas reales con las que los miembros del GID se han enfrentado a lo largo de su docencia.

SITUACIONES CONFLICTIVAS EN EL AULA UNIVERSITARIA
Los alumnos hablan en clase
En la revisión de exámenes los alumnos se muestran tristes o agresivos
Se producen corrillos en clase e interrumpen la buena marcha de la misma
Alumnos que descalifican a otros alumnos en clase
Conflicto de intereses entre los compañeros en clase
Descalificación de otro c
Ningún alumno quiere salir voluntario
Alumnos con chuletas en los exámenes
Descalificación de otro profesor ante nuestra presencia
Al explicar en clase los alumnos permanecen como un "mueble"
Alumnos que se excusan en que "soy de Letras" para no esforzarse en otro tipo de asignaturas
Falta reiterada de alumnos a las clases

Como soluciones a dichos Conflictos, las Habilidades más recomendables que el profesor debe acometer se centran en:

- La Escucha Activa: estimula la comunicación, promueve el respeto y disminuye reacciones de hostilidad
- La Empatía (supone saber escuchar los sentimientos del interlocutor, "meterse en la piel del otro" y comunicárselo): ayuda a que el interlocutor sea receptivo y escuche, ayuda a reducir la ira y el malestar.
- Ser Positivo y Recompensante (si un comportamiento va seguido de consecuencias positivas, tiende a repetirse): ayuda a que el otro esté más abierto y receptivo, muestra un modelo a imitar, ayuda a que la otra persona se sienta mejor.
- Mensajes "Yo" (lanzar mensajes en primera persona): ayuda a que las opiniones del profesor sean más tenidas en cuenta, hace al profesor más cercano y accesible, mejora la calidad de las relaciones y facilita la disposición a cambiar.
- Acuerdo Parcial (parte de la aceptación de que los demás tienen deseos, sentimientos, opiniones e ideas que pueden ser diferentes a las nuestras) y Disco Rayado (es persistir en la expresión de tus objetivos, deseos y sentimientos, repitiéndolos una y otra vez): ayuda a pensar que nadie es perfecto, aumenta la satisfacción de nuestro interlocutor, damos un modelo de flexibilidad y de respeto
- Dar información útil (proveer al otro de información acerca de su comportamiento con el fin de motivar al cambio): estimula el cambio desde el respeto.