

UNA ESPERANZA: El ideal es negociar cooperando

Equipo de investigación:

Ingrid Camacho V.

Ninoska Luksic G.

Estudiantes de la Asignatura Resolución de Conflictos y Negociación de la Carrera de Psicología de la Facultad de Comunicación y Humanidades de la **Universidad Privada de Santa Cruz. UPSA.**

Docente guía:

Maggie Jáuregui Ortiz,

Psicóloga

Conciliadora de conflictos comerciales

Lugar:

Santa Cruz de la Sierra – BOLIVIA

Resumen de la investigación

El presente trabajo fue realizado con el propósito de investigar los distintos comportamientos que tienen los jóvenes de entre 16 - 19 años de edad, frente a los conflictos inherentes a la vida cotidiana.

Escogimos como muestra a un grupo de estudiantes del último año de secundaria de un colegio privado de Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

Consideramos importante investigar a estos jóvenes estudiantes que se encuentran a punto de dar un paso trascendental en sus vidas: dejar de ser escolares dependientes y convertirse en universitarios independientes.

Dicho cambio, es decir, el paso del colegio a la universidad puede suscitar conflictos pues implica que el nuevo estudiante deberá valerse por sí mismo y de todas sus potencialidades intentando a su vez atenuar sus debilidades para hacer frente al desarrollo académico de su futura profesión. Nosotras deseamos conocer cuáles son las conductas o comportamientos a los cuales más frecuentemente recurren hombres y mujeres estudiantes como estrategias de resolución a los conflictos del día a día y con esto también a los de su futura vida universitaria. Utilizamos como instrumento de investigación el Test de "Thomas y Kilmann" para la obtención de nuestros objetivos.

En la actualidad el estilo de vida en nuestra sociedad e inclusive en la gran parte de las sociedades occidentales están regidas por un patrón neoliberal bajo el cual los aspectos inherentes al espacio social, político y económico se desenvuelven de manera que cada individuo tiene la libertad para construir sus bienes aprovechando al máximo las riquezas que posee y buscando así su propia productividad y desarrollo, estimulando el desarrollo personal y reconociendo los logros personales más que los grupales.

De esta manera, y en vista de que nuestra sociedad está formada bajo el concepto de libertad en cuanto a acción y pensamientos, consideramos que los individuos se orientan hacia el alcance inmediato de sus objetivos propios en la búsqueda de satisfacer sus intereses y necesidades, por lo tanto, deberán desarrollar y regirse dentro de un esquema de comportamientos competitivos en el cual se gana o se pierde, es decir, un sujeto para alcanzar sus metas, utiliza todos los medios que tiene disponibles para anteponerse al otro, que como resultado ve disminuidas y en la mayoría de los casos pierde sus beneficios.

Cabe destacar que nuestro instrumento utilizado, el test de Thomas y Kilmann, está basado en preguntas alternativas, en las cuales los sujetos responden de manera ideal entre dos opciones, es decir, escogen la alternativa que ellos

internamente y de acuerdo con sus anhelos preponderantes desearían poseer como estilos de comportamientos más favorables para desenvolverse en su entorno. Si bien el test no plantea que las respuestas dadas sean de acuerdo al comportamiento que le gustaría tener, es común que en este tipo de test prevalezcan los comportamientos ideales más que los reales.

En este trabajo, nuestra muestra corresponde a 110 jóvenes estudiantes regulares siendo 64 hombres y 46 mujeres de un colegio católico, el cual, basado en un modelo de enseñanza moralista y anticonflictiva encaminan el aprendizaje de sus estudiantes hacia la negociación de los conflictos o en todo caso hacia la acomodación del problema. A su vez, se intentan dejar de lado comportamientos evitativos con los cuales se considera que no conseguirían ningún beneficio. El competir es considerado como un signo de no respeto y falta de compañerismo.

Estos aspectos que acabamos de señalar se vieron reflejados en el análisis de los resultados finales de la aplicación del Test, en los cuales y de manera general, tanto hombres como mujeres, tienden a elegir comportamientos negociadores para la resolución de sus conflictos y rara vez consideran los comportamientos competitivos y de evitación.

A continuación, presentaremos un cuadro comparativo regido por nuestra variable sexo en el cual se podrán apreciar las diferencias existentes en el uso de los 5 estilos de comportamientos como estrategias para la resolución de los conflictos:

Cuadro comparativo respecto a la variable "sexo" y el uso de los 5 estilos de comportamiento frente al conflicto según el Test de Thomas y Kilmann

Sexo	Hombres	Mujeres
Competitivo Mantención de aspiraciones propias y persuasión del otro para que ceda: Ganar-perder	16,0%	14,0%
Colaborador Obtención y satisfacción de las propias metas y también de las del otro: Ganar-Ganar	17,0%	25,0%
Negociador Llegar a un acuerdo parcial satisfaciendo sólo alguno de los deseos propios y alguno de los deseos del otro: Convenir.	31,0%	27,0%
Evitación Escapar del conflicto mostrando desinterés por las metas propias y por las del otro: Perder.Perder	14,0%	16,0%
Acomodación Satisfacción de los deseos de la otra persona por encima de los propios deseos: Conceder	22,0%	18,0%
Total	100%	100%

Muestra: 110 jóvenes 64 hombres/ 46 mujeres

Como podemos apreciar la mayoría de los varones aspiran a comportamientos negociadores (31%) seguidos de comportamientos acomodativos (22%). La mayoría de las mujeres optan mayormente por comportamientos de negociación (27%) y de colaboración (25%). Los comportamientos menos elegidos por los hombres son la evitación (14%) y la competitividad (16%). Las mujeres eligen muy poco el comportamiento competitivo (14%), de evitación (16%) y de acomodación (18%).

Entonces concluimos que, tanto hombres como mujeres, tienden a elegir comportamientos negociadores para la resolución de los conflictos y que muy pocas veces prefieren los comportamientos competitivos y de evitación.

La observación de la presente investigación nos permite deducir que, si bien nuestra cultura se caracteriza por conductas más competitivas que cooperativas, como hemos podido observar en la investigación del juego de la negociación, existen ideales que tienden a esperar por una cultura donde tales características sean transformadas por la búsqueda de la solidaridad y el compañerismo, teniendo en cuenta al otro como semejante que puede compartir metas y no precisamente ser el contendor a los propios logros.

PROPUESTA

La cultura es un mundo de símbolos que dan significado y transmiten imágenes influyendo en el comportamiento de las personas. Es necesario crear símbolos que reivindiquen valores humanos promoviendo una cultura de diálogo en contraposición a los elementos cotidianos que incentivan a la agresión generando una cultura de litigio.

La educación es la base de todo principio de cambio, y es nuestra misión promover una cultura del diálogo que defienda la construcción de vínculos entre las personas, evitando la agresión en la convivencia cotidiana.

Es responsabilidad del adulto generar nuevas perspectivas para el mundo futuro de la niñez y juventud de hoy.