

CREAR UNA SITUACIÓN EN LA QUE TODOS SALGAN GANANDO



AGENDA

- Actividad inicial
- ¿Quién gana el dólar?
- Situación en la que todos salen ganando, mis necesidades/tus necesidades
- Alguien en el medio
- Conclusión
- Evaluación del estudiante

Objetivos

Los estudiantes identificarán las características de las soluciones en las que todos salen ganando.

Los estudiantes practicarán las técnicas de negociación en las que todos salen ganando en un conflicto y aplicarán esas técnicas a sus objetivos personales de resolución de conflictos.

Los estudiantes identificarán el papel de un mediador para resolver conflictos y practicarán conflictos de mediación.

Materiales necesarios

- Varios pedazos de papel arrugado y una papelera (Actividad inicial)
- Dos billetes de un dólar (Parte I)
- Una copia de la hoja de actividades "Situación en la que todos salen ganando, mis

necesidades/tus necesidades" para cada estudiante (Parte II)

- Un diccionario (Parte III)

Actividad inicial (3 minutos)

Divida la clase en dos equipos. Diga a los estudiantes que cada uno de ellos tendrá la oportunidad de tirar una bola de papel en la papelería. Haga que cada equipo elija un nombre de equipo. Escriba los nombres en la pizarra con una línea debajo de cada uno.

A medida que los estudiantes se turnan para lanzar la bola, registre un punto por cada tiro acertado y un punto por cada tiro errado. Es probable que la clase se queje de que no importa si erran el tiro o no. Pida que continúen jugando hasta que la mayoría tenga la oportunidad de lanzar la bola.

Pida a los estudiantes que compartan sus sentimientos con respecto a la competencia y qué sintieron al no tener ningún incentivo para ganar. Guíelos para que se den cuenta de que, si bien podría haber sido decepcionante saber que no habría un equipo ganador, también era tranquilizador saber que no habría perdedor.

Señale que nuestra cultura generalmente fomenta la competencia y que el deseo de ganar está arraigado en nosotros. Dígales que tengan presente la necesidad de ganar mientras debaten sobre un tipo de resolución de conflictos en el que nadie pierde.

Parte I ¿Quién gana el dólar? (10 minutos)

Propósito: los estudiantes identifican las características de las soluciones en las que todos salen ganando.

1. Los estudiantes pujan por un dólar para definir "ganar-perder" y "perder-perder".

Pida dos voluntarios. Sostenga un billete de un dólar y explique que va a realizar una subasta. Explique que, en una subasta, las personas se turnan para establecer un precio que están dispuestos a pagar por algo hasta que uno de ellos no esté dispuesto a pujar más por el artículo. Se genera una energía competitiva por la cual cada parte quiere llevarse a casa el artículo.

Comience la puja por el dólar a un centavo y deje que los voluntarios continúen pujando hasta que uno de ellos se dé por vencido o supere el valor de un dólar en las pujas. Escriba los nombres de los dos estudiantes y un registro de lo que cada uno de ellos propuso donde todos puedan verlo.

Pregunte a los estudiantes quién ganó. Guíe a los estudiantes para que definan "ganar-perder" como un escenario en el que un estudiante ganó el dólar y el otro se dio por vencido. Defina "perder-perder" como un escenario en el cual un estudiante ganó el dólar, pero pagó más de un dólar por él, y el otro estudiante se retiró de la puja.

2. Los estudiantes pujan por un dólar para crear una situación en la que ambas partes ganen.

Explique a los estudiantes que ahora van a subastar otro dólar a dos estudiantes diferentes que creen que pueden crear una situación en la que ambas partes ganen. Seleccione dos voluntarios y permítales desarrollar una estrategia para pujar.

Permita que los estudiantes hagan una oferta y analicen de nuevo el resultado. Si la clase no llega a la solución por sí misma, explique que hay una manera en que ambos estudiantes pueden ganar dinero. Los voluntarios deben aceptar detener la oferta a dos centavos y dividir los restantes 98 centavos. Señale a los estudiantes que, en esta situación, ninguna de las personas obtiene todo lo que desea (es decir, el dólar completo), pero al comprometerse y trabajar juntos, ambos pueden ganar dinero.

3. Los estudiantes identifican las características de las soluciones en las que todos salen ganando.

Pida a la clase que use la situación que acaba de experimentar para definir las características de las soluciones en las que todos salen ganando en el conflicto. Guíe a los estudiantes para que reconozcan los siguientes puntos clave sobre las situaciones donde todos salen ganando:

- Ambas partes se comprometen.
- Ambas partes pueden no obtener todo lo que quieren, pero los resultados son positivos para cada una.
- Ambas partes se van con la sensación de haber logrado algo.
- Ambas partes trabajan juntas y consideran las necesidades de los demás.

Pida a los estudiantes que recuerden el análisis de la actividad inicial sobre el instinto competitivo y pida que sugieran cómo ese instinto puede afectar sus esfuerzos para crear una situación en la que todos salgan ganando. Guíe a los estudiantes para que comprendan que, para crear situaciones en las que ambas partes ganan, la competencia debe dejarse de lado.

Parte II Situación en la que todos salen ganando, mis necesidades/tus necesidades (30 minutos)

Propósito: los estudiantes practican las técnicas de negociación para que todas las partes salgan ganando en un conflicto y aplican esas técnicas a sus propios objetivos personales de resolución de conflictos.

1. Los estudiantes identifican una situación de conflicto.

Diga a los estudiantes que van a practicar cómo crear soluciones para que todos salgan ganando en los conflictos. Pida que hagan una lluvia de ideas sobre situaciones específicas de conflicto y escriba sus sugerencias donde todos puedan verlas.

Explique que la mejor situación para analizar será aquella en la que puedan imaginar claramente cómo se sienten ambas partes y por qué se sienten así. Luego pida que voten para seleccionar una situación para analizar y escriba los votos al lado de cada situación. Mantengan esta lista para usar en la parte III.

Diga a los estudiantes que ahora analizarán la situación específica que hayan seleccionado.

2. Los estudiantes consideran los objetivos y las necesidades de ambos participantes en un conflicto.

Distribuya copias de la hoja de actividades "Situación en la que todos salen ganando, mis necesidades/tus necesidades" a cada estudiante.

Revise las pautas para crear situaciones con los estudiantes en las que todos salgan ganando. Pida que sugieran el propósito de cada pauta y las formas en que cada uno podría ayudar a apaciguar un conflicto. Diga que apliquen estas pautas al conflicto específico que la clase seleccionó.

Refiera a los estudiantes a la parte inferior de la página. Analicen juntos posibles respuestas a cada pregunta. Aliente a los estudiantes para que creen una imagen lo más completa posible del conflicto.

3. Los estudiantes consideran sus propias metas personales para resolver el conflicto.

Diga a los estudiantes que las pautas son un resumen del proceso mental que pueden seguir para crear soluciones en las que todos salgan ganando en los conflictos en los que están involucrados.

Haga que los estudiantes revisen sus metas personales para resolver el conflicto. Pídales que consideren esas situaciones a la luz de las pautas y preguntas en la hoja de actividades y que analicen las necesidades y objetivos de las diferentes personas involucradas en cada conflicto. Haga que anoten sus pensamientos con miras a crear situaciones en las que todos salgan ganando para resolver esos conflictos.

Recuerde a los estudiantes que tengan sus metas a mano para usarlas en la próxima lección.

Parte III Alguien en el medio (20 minutos)

Propósito: los estudiantes identifican el papel de un mediador para resolver conflictos y practican conflictos de mediación.

1. Los estudiantes definen "mediador".

Pregunte a los estudiantes si saben lo que es un mediador. Obtenga una definición de la clase y escríbala donde todos puedan verla.

Pida a un voluntario que busque "mediador" en el diccionario y modifique la definición de la clase según sea necesario. Asegúrese de que la clase comprenda los siguientes puntos importantes:

- Los mediadores establecen la reconciliación entre dos partes.
- Los mediadores no están directamente involucrados en el conflicto.
- Los mediadores son imparciales.

Si su escuela tiene un programa de mediación entre pares, pregunte a la clase si están familiarizados con él. Haga que los estudiantes compartan si comprendieron lo que implica la mediación entre pares y brinde información adicional que pueda haber reunido.

Diga: "A veces, un conflicto es demasiado grande para que podamos manejarlo por nuestra cuenta. Un mediador puede ser útil en esas situaciones".

2. Los estudiantes identifican las pautas para la mediación.

Explique a los estudiantes que algunos de los conflictos más difíciles que enfrenta la policía son disputas domésticas. Explique que la policía necesita ayudar a la pareja a apaciguar la ira y evitar la violencia, pero que deben dejar que la pareja resuelva la situación por su cuenta. Guíe a los estudiantes para que comprendan que los mediadores no resuelven problemas: simplemente reúnen a dos partes y las ayudan a comunicarse.

Comparta con los estudiantes las siguientes pautas de mediación basadas en las que usan los oficiales de policía cuando responden a disputas domésticas:

- Reunir a las partes en disputa. No dar preferencia a un lado sobre el otro. Establecer una buena relación con ambos lados.
- Mantener a las partes frente a ti, no enfrentadas entre sí.
- Animar a ambas partes a escucharse.
- Animar a ambas partes a que eviten exageraciones y, en su lugar, utilicen ejemplos específicos y declaraciones en primera persona.
- No emitir juicios.
- Mantener el control y la calma.
- Evitar sugerir una solución: dejar que las partes en disputa encuentren soluciones por sí mismas.

3. Los estudiantes escriben e interpretan diálogos.

Divida a los estudiantes en grupos de tres. Diga a cada grupo que elija un conflicto para mediar entre los que figuran en la clase de la parte II.

Indique a los estudiantes que utilicen las pautas de mediación para escribir guiones para las situaciones de conflicto seleccionadas. Diga que creen roles para las personas en disputa y para un mediador en forma de diálogo. Recuerde a los estudiantes que tal vez quieran consultar la hoja de actividades "Situación en la que todos salen ganando, mis necesidades/tus necesidades" para ayudar a determinar lo que las partes en disputa podrían decirse entre sí.

Haga que los grupos se turnen para interpretar sus diálogos para la clase. Aliente a la clase a opinar sobre los diálogos usando las pautas de mediación como criterios y puntos de análisis.

Diga: "Recuerden que, si parece imposible encontrar una solución en la que todos salgan ganando, un mediador podría proporcionarles la orientación que necesitan".

Conclusión (2 minutos)

Pida a los estudiantes que recuerden las pautas de mediación. Obtenga los siguientes **puntos clave** que se enseñaron en esta lección:

- Una situación en la que todos salgan ganando es aquella en la que las necesidades de ambas partes se cumplen al menos parcialmente.
- Un mediador puede ayudar a dos partes enfrentadas a encontrar puntos en común y resolver la disputa.

Evaluación del estudiante

1. Identifica un resultado beneficioso para todos y enumera un ejemplo.
2. ¿Qué es la mediación y cuándo es necesaria?
3. Enumera cuatro estrategias de mediación.

EXTENSIONES DE LECCIÓN

Usar citas

"Tiene que haber compromisos. El medio del camino es toda la superficie utilizable. Los extremos, derecha e izquierda, están en las alcantarillas". —Dwight D. Eisenhower

Haga que los estudiantes creen carteles mostrando e ilustrando esta cita.

Abordar múltiples estilos de aprendizaje

Haga que grupos pequeños de estudiantes creen una guía para encontrar situaciones donde todos ganen. Cada estudiante debe contribuir a la guía. Cada guía debe incluir instrucciones, diagramas, narrativas, historias de conflicto, etc.

Pida a los estudiantes que muestren las guías y las presenten a los mediadores compañeros y al personal de la escuela.

Escribir en el diario

Haga que los estudiantes escriban sobre una ocasión en la que ayudaron a dos personas a resolver una disputa.

Pida a los estudiantes que analicen juntos la dificultad de la tarea, cómo se sintieron después de terminado el conflicto, qué harían nuevamente y qué harían de manera diferente.

Usar tecnología

Haga que los estudiantes usen Internet para investigar varios tratados.

Haga que los estudiantes discutan el lenguaje utilizado en los tratados y el impacto a largo plazo del lenguaje seleccionado.

Tarea

Haga que los estudiantes creen listas de trabajos que implican cómo resolver conflictos o habilidades de mediación.

Haga que cada estudiante elija un trabajo que le parezca interesante y escriba un perfil de ese trabajo.

Recursos adicionales

Pida a los estudiantes que lean "Parte Diez: Hablando con el enemigo" de *Long Walk to Freedom* de Nelson Mandela.

Haga que los estudiantes investiguen y escriban algunos párrafos sobre las negociaciones para terminar con el apartheid en Sudáfrica.

SITUACIÓN EN LA QUE TODOS SALEN GANANDO: MIS NECESIDADES/TUS NECESIDADES

PAUTAS PARA CREAR SITUACIONES EN LA QUE TODOS SALGAN GANANDO

- ☐ Elige un territorio neutral para reunirse.
- ☐ No mientas ni exageres; crea confianza desde el inicio.
- ☐ Utiliza buena comunicación no verbal: haz contacto visual, utiliza una postura que no intimide y mantente enfocado.
- ☐ Intenta encontrar puntos en común.
- ☐ Mantén la mente abierta a otras sugerencias.
- ☐ Enfócate en lo que consideras más importante e intenta determinar lo que es más importante para la otra persona.
- ☐ Mantente en el presente; evita traer al presente discusiones pasadas.
- ☐ Establece un plazo en el que ambos estén de acuerdo.
- ☐ Comprométete con una solución y no retrocedas.

MIS NECESIDADES/TUS NECESIDADES

¿Cuál es el problema?

¿Qué tienen que perder ambas partes?

¿Qué quiere la persona A? ¿Por qué?

¿Qué quiere la persona B? ¿Por qué?

¿Qué necesita la persona A?

¿Qué necesita la persona B?

Otros factores para la persona A*

Otros factores para la persona B*

**Otros factores que motiven a las personas pueden incluir la necesidad de tener el control, la necesidad de tener dinero y la necesidad de sentirse reconocido o amado.*