

## ACTIVITAT

# LA MISSIÓ DIPLOMÀTICA

**Els malentesos poden ser font de conflicte si no sabem com abordar-los pacíficament. Per construir la pau hem de fer-nos entendre i esforçar-nos per entendre els altres. Dialoguem!**



## Objectius

- Celebrar el Dia Escolar de la No-Violència i la Pau (30 de gener).
- Reflexionar sobre les actituds que fomenten la tolerància i el diàleg intercultural.
- Afavorir el desenvolupament de competències de ciutadania global.
- Presentar elements de negociació, mediació i conciliació, claus per al desenvolupament d'habilitats de resolució de conflictes i per aconseguir objectius comuns.
- Estimular la reflexió sobre els elements que ens permeten construir la pau de manera proactiva.
- Fomentar una visió de la pau com una situació quotidiana lligada a la nostra responsabilitat personal.

## Materials necessaris

- Annex 1: triangles i quadrats per intercanviar en la negociació.
- Annex 2: descripcions culturals i normes d'etiqueta del cos diplomàtic.
- Sobres (un per grup).



30 GENER

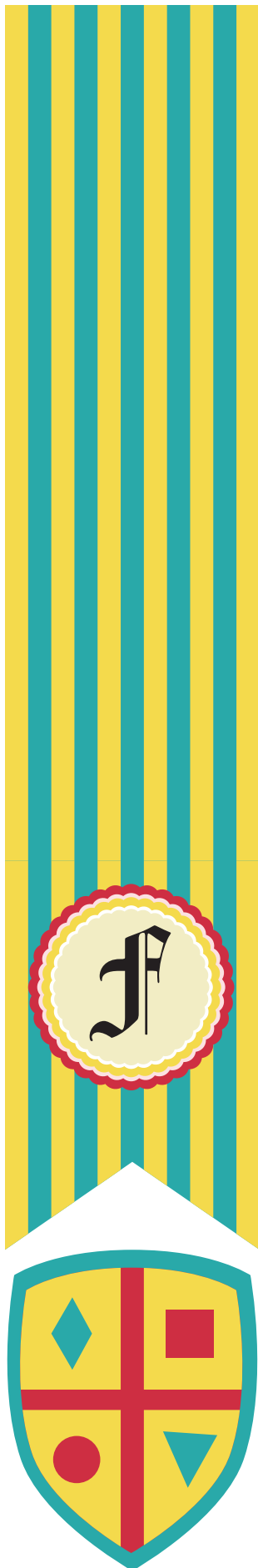
## Dia de la Pau

## Preparació

Expliquem al nostre alumnat que celebrarem el Dia de la Pau i que per això farem una missió diplomàtica. L'objectiu és que cada grup d'ambaixadors pugui aconseguir la seva missió sense que els interlocutors s'enfadin i es trenquin les relacions diplomàtiques.

- La classe es divideix en dos grups, "colostencs" i "forturenys", provinents de dos països veïns: el Colostan i Fortura. Si el nombre d'alumnes és molt elevat, es poden fer quatre grups, dos de cada país, i que treballin en paral·lel.
- Prèviament a l'activitat, imprimeix i retalla prou quadrats i triangles com perquè cada grup tingui dos quadrats i dos triangles al seu sobre. Imprimeix també les descripcions culturals de cada grup.
- Reparteix un sobre per grup, juntament amb la descripció cultural. Tindran uns quants minuts per revisar la informació i preparar-se per a la negociació diplomàtica, amb cura que no els sentin els membres de l'altre grup, amb els quals no han de compartir la informació. Algunes preguntes els poden ajudar a definir l'estratègia:

- Quin color o forma volem aconseguir?
- Qui parlarà durant la negociació? Tot el grup o una representació?
- Com saludarem l'altre grup?



## El cos diplomàtic en acció

Un cop els grups hagin deliberat, comença la negociació, en què s'estableixen les regles següents, l'incompliment de les quals comportarà la ruptura de les relacions diplomàtiques i el fracàs de la missió:

- No es permetran robatoris de figures o baralles durant la negociació.
- Si la sala de negociació es torna molt sorollosa, s'acaba el procés.
- Durant la negociació, els membres dels grups no es poden tocar.

La negociació durarà uns tres minuts. Observa els problemes i dificultats que puguin sorgir mentre es desenvolupa. Si els problemes persisteixen, atura les negociacions i reflexiona amb l'alumnat sobre la situació:

- Quines barreres estan impedit la negociació?
- L'altre grup ha fet res ofensiu per al teu grup?

Demana als grups que revelin les seves normes d'etiqueta en la salutació i demana'ls si hi ha maneres d'eliminar aquest obstacle. Anima els participants a establir noves "regles de negociació" que neutralitzin les diferències. Torna a obrir la negociació, amb 3 minuts més per interactuar.

L'activitat s'acaba quan s'acaba el temps o quan els grups han aconseguit l'objectiu de la seva missió diplomàtica. Passem a la reflexió final:

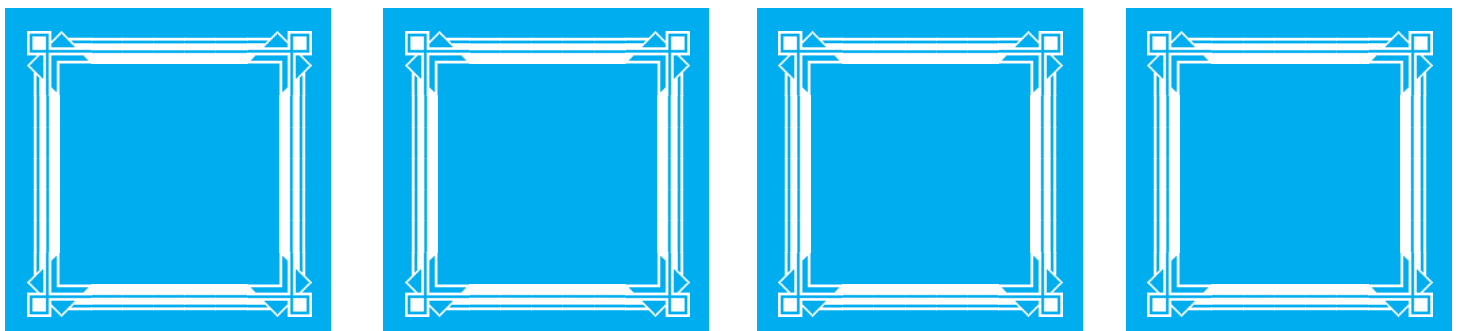
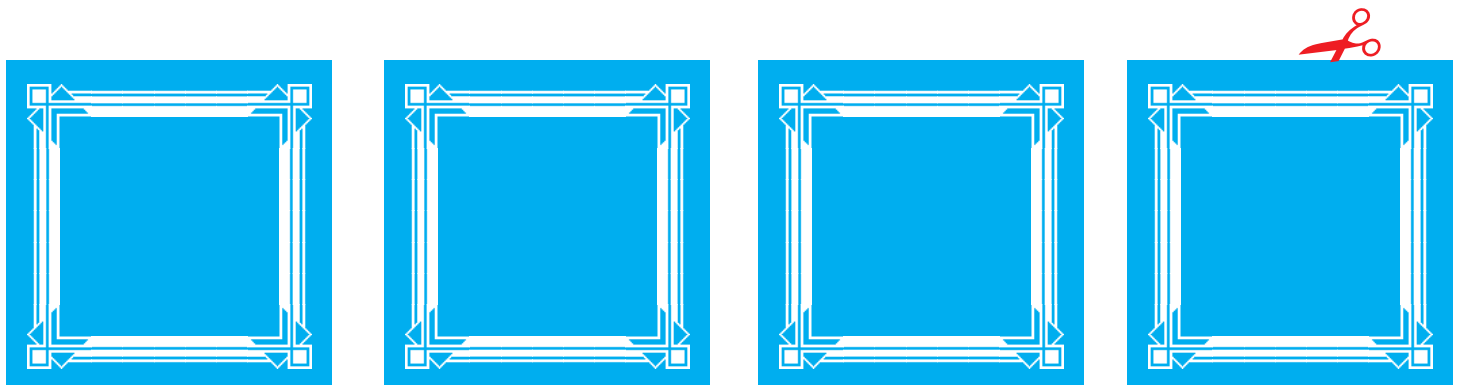
- Què ha passat durant la negociació?
- S'han aconseguit els objectius de cada missió diplomàtica? Per què o per què no?
- Els objectius de cada grup eren incompatibles? Els problemes eren de fons o de forma?
- Quina estratègia ha emprat el teu grup per arribar a un acord?
- Quins eren els valors del teu grup? Què heu hagut de sacrificar per aconseguir un acord?
- Aquesta activitat aborda un malentès entre dues cultures. On hi ha malentesos en la teva vida diària? Què passa quan la gent, els grups o les cultures no aconsegueixen entendre's? Què acostumen a fer les persones o els grups socials per superar els malentesos?
- Quines estratègies de pacificació s'han fet servir en aquesta activitat? Pots fer servir aquestes habilitats en altres situacions?



Feu fotografies de l'activitat o graveu-ne un vídeo per elaborar una notícia per al blog o el diari del centre educatiu o per a xarxes socials.

amb eines com les que es mostren a continuació.





# Colostencs

Els colostencs, habitants de l'antic país del Colostan, són gent molt pacífica. Pensen que la mostra més gran de respecte i educació quan se saluda algú és alçar una mà amb el palmell cap endavant (com quan demanes a algú que s'aturi). El cos diplomàtic està especialment entrenat per mostrar la màxima educació a les seves contraparts, per la qual cosa alcen la mà per saludar diverses vegades durant la conversa, com a mostra de respecte, i també per fer les paus, en el cas que l'altra part mostri disconformitat o incomoditat.

Els colostencs mai no allargarien la mà cap a una altra persona (com per estrènyer la mà), ja que és el gest més groller del Colostan. Si algú allargués la mà d'aquesta manera a un colostenc, aquest se sentiria profundament ofès, s'asseuria automàticament i deixaria de parlar a l'altra persona.

Als colostencs els agrada tenir coses del mateix color: no els importa la forma, mentre siguin totes del mateix color. La missió diplomàtica porta a la negociació dos valuosos triangles vermells i dos costosos quadrats blaus: el seu objectiu és tornar al Colostan amb quatre figures del mateix color, tinguin la forma que tinguin.



# Forturenys

Els forturenys, habitants de l'antic país de Fortura, són gent molt pacífica. Pensen que la mostra més gran de respecte i educació quan saluden algú és allargar una mà endavant (com per estrènyer-la). El cos diplomàtic està especialment entrenat per mostrar la màxima educació a les seves contraparts, per la qual cosa allarguen la mà per saludar diverses vegades durant la conversa, com a mostra de respecte, i també per fer les paus, en el cas que l'altra part mostri disconformitat o incomoditat.

Els forturenys mai no alçaran la mà amb el palmell cap endavant (com per fer que algú s'aturi), ja que és el gest més groller de Fortura. Si algú aixequés la mà d'aquesta manera a un fortureny, aquest se sentiria profundament ofès, s'asseuria automàticament i deixaria de parlar a l'altra persona.

Als forturenys els agrada tenir les coses de la mateixa forma: no els importa el color mentre totes siguin de la mateixa forma. La missió diplomàtica porta a la negociació dos valuosos triangles vermells i dos costosos quadrats blaus: el seu objectiu és tornar a Fortura amb quatre figures de la mateixa forma, tinguin el color que tinguin.

