

ACTIVIDAD

LA MISIÓN DIPLOMÁTICA

Los malentendidos pueden ser fuente de conflicto si no sabemos cómo abordarlos pacíficamente. Para construir la paz debemos hacernos comprender y esforzarnos por entender a los demás. ¡Dialoguemos!



Objetivos

- Celebrar el Día Escolar de la no-Violencia y la Paz (30 de enero).
- Reflexionar sobre las actitudes que fomentan la tolerancia y el diálogo intercultural.
- Favorecer el desarrollo de competencias de ciudadanía global.
- Presentar elementos de negociación, mediación y conciliación, claves para el desarrollo de habilidades de resolución de conflictos y para el logro de objetivos comunes.
- Estimular la reflexión sobre los elementos que nos permiten construir la paz de manera proactiva.
- Fomentar una visión de la paz como una situación cotidiana ligada a nuestra responsabilidad personal.

Materiales necesarios

- Anexo 1: Triángulos y cuadrados para intercambiar en la negociación.
- Anexo 2: Descripciones culturales y normas de etiqueta del cuerpo diplomático.
- Sobres (uno por grupo).



30 ENERO
Día de la Paz

Preparación

Explicamos a nuestros alumnos y alumnas que vamos a celebrar el día de la paz y que por eso vamos a realizar una misión diplomática. El objetivo es que cada grupo de embajadores pueda lograr su misión sin que sus interlocutores se enfaden y se rompan las relaciones diplomáticas.

- La clase se divide en dos grupos "coltineses" y "fortureños", provenientes de dos países vecinos: Colostán y Fortura. Si el número de alumnos es muy grande, cabe la posibilidad de realizar cuatro grupos, dos de cada país, y que trabajen paralelamente.
- Previamente a la actividad, imprime y recorta suficientes cuadrados y triángulos como para que cada grupo tenga dos cuadrados y dos triángulos en su sobre. Imprime también las descripciones culturales de cada grupo.
- Reparte un sobre por grupo, junto con la descripción cultural. Tendrán unos minutos para revisar la información y prepararse para la negociación diplomática, con cuidado de no ser oídos por los miembros del otro grupo, con quienes no deben compartir su información. Algunas preguntas pueden ayudarles a definir su estrategia:
 - ¿Qué color o forma queremos conseguir?
 - ¿Quién va a hablar durante la negociación? ¿Todo el grupo o una representación?
 - ¿Cómo saludaremos al otro grupo?



El cuerpo diplomático en acción

Una vez los grupos hayan deliberado, comienza la negociación, en la que se establecen las siguientes reglas, cuyo incumplimiento supondrá la ruptura de las relaciones diplomáticas y el fracaso de la misión:

- No se permitirán robos de figuras o peleas durante la negociación.
- Si la sala de negociación se vuelve muy ruidosa, se finaliza el proceso.
- Durante la negociación, los miembros de los grupos no pueden tocarse.

La negociación durará unos tres minutos. Observa los problemas y dificultades que puedan surgir durante su desarrollo. Si los problemas persisten, detén las negociaciones y reflexiona con el alumnado sobre la situación:

- ¿Qué barreras están impidiendo la negociación?
- ¿El otro grupo ha hecho algo ofensivo para tu grupo?

Pide a los grupos que revelen sus normas de etiqueta en el saludo y pregúntales si hay formas de eliminar este obstáculo. Anima a los participantes a establecer nuevas "reglas de negociación" que neutralicen las diferencias. Vuelve a abrir la negociación, con otros 3 minutos para interactuar.

La actividad termina cuando acaba el tiempo o cuando los grupos han conseguido el objetivo de su misión diplomática. Pasamos a la reflexión final:

- ¿Qué ha ocurrido durante la negociación?
- ¿Se han conseguido los objetivos de cada misión diplomática? ¿Por qué o por qué no?
- ¿Los objetivos de cada grupo eran incompatibles? ¿Los problemas eran de fondo o de forma?
- ¿Qué estrategia empleó tu grupo para llegar a un acuerdo?
- ¿Cuáles eran los valores de tu grupo? ¿Qué tuvisteis que sacrificar para lograr un acuerdo?
- Esta actividad aborda un malentendido entre dos culturas. ¿Dónde hay malentendidos en tu vida diaria? ¿Qué ocurre cuando la gente, los grupos o las culturas no logran entenderse? ¿Qué suelen hacer las personas o los grupos sociales para superar los malentendidos?
- ¿Qué estrategias de pacificación se han usado en esta actividad? ¿Puedes usar estas habilidades en otras situaciones?

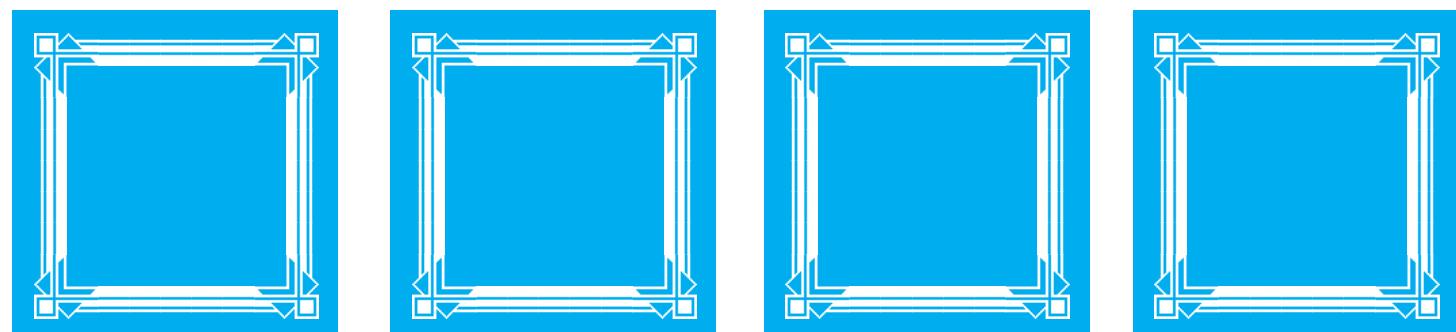
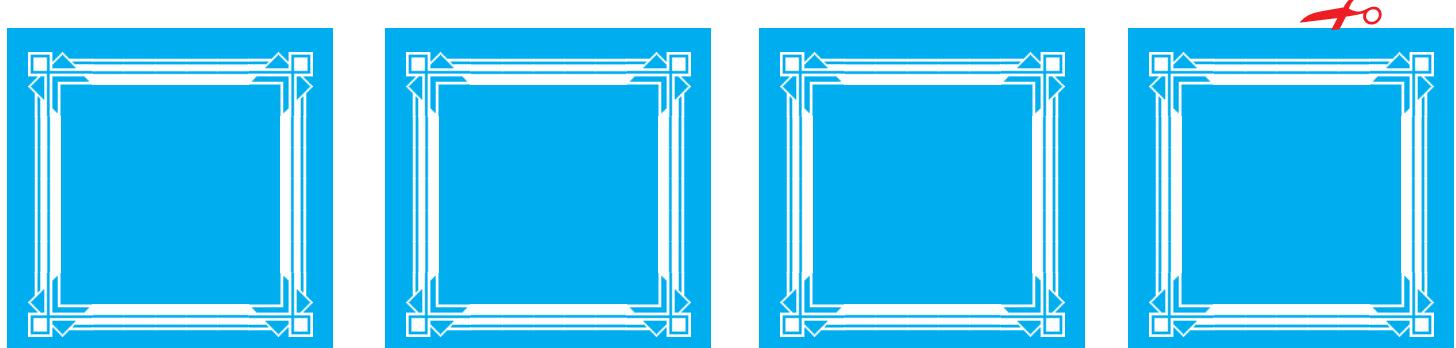


Haced fotos de la actividad o grabad un vídeo para elaborar una noticia para el blog o el periódico del centro educativo o para redes sociales.



ACTIVIDAD

ANEXO 1: Triángulos y cuadrados para intercambiar en la negociación.





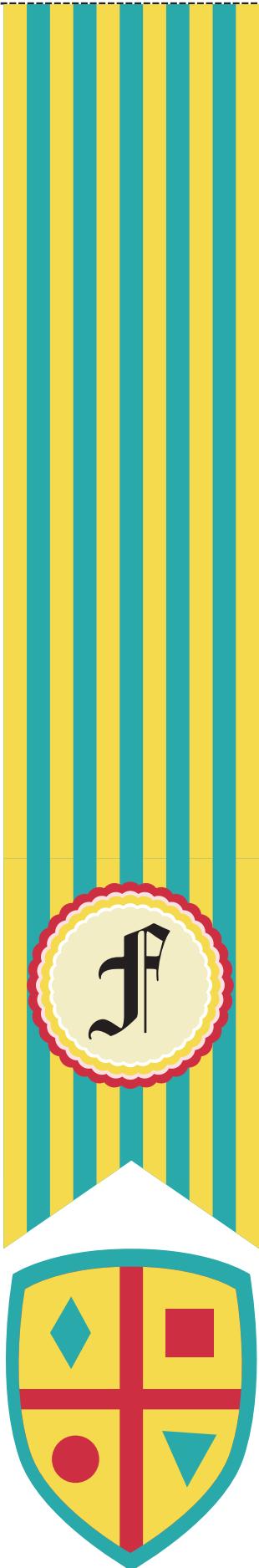
Coltineses

Los coltineses, habitantes del antiguo país de Colostán, son gente muy pacífica. Creen que la mayor muestra de respeto y educación al saludar a alguien es alzar una mano con la palma hacia delante (como cuando pides a alguien que pare). El cuerpo diplomático está especialmente entrenado para mostrar la máxima educación a sus contrapartes, por lo que alzan la mano para saludar varias veces durante la conversación, como muestra de respeto, y también para hacer las paces, en caso de que la otra parte muestre disconformidad o incomodidad.



Los coltineses jamás tenderían la mano hacia otra persona (como para estrechar la mano), ya que es el gesto más grosero de Colostán. Si alguien extendiera la mano de esta forma a un coltinés, este se sentiría profundamente ofendido/a y se sentará automáticamente, dejando de hablar a la otra persona.

A los coltineses les gusta tener cosas del mismo color: no les importa su forma mientras todas sean del mismo color. La misión diplomática lleva a la negociación dos valiosos triángulos rojos y dos costosos cuadrados azules: su objetivo es regresar a Colostán con cuatro figuras del mismo color, tengan la forma que tengan.



Fortureños

Los fortureños, habitantes del antiguo país de Fortura, son gente muy pacífica. Creen que la mayor muestra de respeto y educación al saludar a alguien es extender una mano hacia delante (como para estrecharla). El cuerpo diplomático está especialmente entrenado para mostrar la máxima educación a sus contrapartes, por lo que tienden la mano para saludar varias veces durante la conversación, como muestra de respeto, y también para hacer las paces, en caso de que la otra parte muestre disconformidad o incomodidad.

Los fortureños jamás alzarán la mano con la palma hacia delante (como para decirle a alguien que pare), ya que es el gesto más grosero de Fortura. Si alguien levanta la mano de esta forma a un fortureño, este se sentiría profundamente ofendido/a y se sentará automáticamente, dejando de hablar a la otra persona.

A los fortureños les gusta tener cosas de la misma forma: no les importa su color mientras todas sean de la misma forma. La misión diplomática lleva a la negociación dos valiosos triángulos rojos y dos costosos cuadrados azules: su objetivo es regresar a Fortura con cuatro figuras de la misma forma, tengan el color que tengan.

