

*** A CaBALLO

rEgALaDo

A veces, cuando pensamos en mediación, imaginamos complejas reuniones en las que ninguna persona quiere ceder. Sin embargo, en la cotidianidad estamos mediando todo el tiempo. **Aprender a concertar y conciliar posturas y formas de ver el mundo es una clave para la consolidación de una ética ciudadana que nos permita respetar al otro y vivir en entornos de convivencia.**

La formación en mediación requiere trascender la idea de que “el vivo vive del bobo” y qué es mejor ganar a toda costa. Por esta razón, trabajar negociación de conflictos es una herramienta concreta para la formación ciudadana, entendiendo que en los roles sociales que asumimos también tenemos que ceder.

DEL DICHO AL HECHO

Te presentamos un ejercicio de mediación. Para esto debes distribuir tu grupo en parejas. Para la actividad habrá dos roles. A cada uno le debes entregar su descripción asegurando que su pareja no conozca esta información.

Después debes dar 15 minutos para que cada pareja negocie según el rol asignado a cada uno, y lleguen a un acuerdo. Al finalizar presenta a todo el grupo los roles asignados y muestra las negociaciones a las que llegaron en cada pareja.



RoL 1. Don Evelio

Mejía

Usted es un famoso criador de caballos en el pueblo. De su finca han salido las bestias más bonitas de la región, pero en este caso su caballo sí que es una bestia. Se desboca en las noches, como el doble que un caballo promedio, no cruza por donde pase agua y cada mes hay que aplicarle un medicamento que vale 100.000 pesos.

Le contaron que hay alguien interesado en un caballo de bajo precio y usted cree que aquí puede haber una oportunidad de vender justo este caballo que le está dando problemas. Por su experiencia usted cree que ese caballo puede valer 1.000.000.

RoL 2. Don Casemiro

Salazar

Usted necesita un caballo con urgencia, y aunque no tiene mucho dinero (Máximo 2.000.000) quiere que sea Don Evelio el que le venda el animal. La buena fama de Evelio le da confianza, y usted cree que puede llevarse un buen animal.

El caballo le va a permitir llevar la panela hasta la casa de su tío, pasando por un pequeño río que separa las fincas. Trate de llegar a un acuerdo.



Después de presentar las opciones de acuerdos, discute sobre la importancia de negociar en términos claros, y de valorar las soluciones en las que ambas partes ganan sin engañar al otro.