

Relaciones sociales
y comunitarias



Torneo conciliadores de paz



Relaciones sociales
y comunitarias



Torneo conciliadores de paz

 Fe
y Desplazamiento



Torneo conciliadores de paz: una propuesta de desarrollo de capacidades en entornos de conflicto / Duberney Rojas Seguro

Asesor pedagógico: Leonardo Ramírez Oviedo

Copyright © Duberney Rojas Seguro

Fundación Universitaria Seminario Bíblico de Colombia, Medellín, 2018

Todos los derechos reservados. Esta publicación puede ser reproducida, en todo o en parte y por cualquier medio, citando la fuente.

Este material es de distribución gratuita. Prohibida su venta.

Publicado y distribuido por:

Publicaciones SBC Fundación Universitaria Seminario Bíblico de Colombia Calle 76 #87-14, Robledo Palenque Medellín, Colombia

Concepto y fotografía de portada:

Isabel Orozco Álvarez

Diseño de portada y maquetación:

Bani Joesser Izquierdo Hurtado

ISBN: 978-958-56944-2-2

Impreso en Colombia



TORNEO CONCILIADORES DE PAZ: una propuesta de desarrollo de capacidades en entornos de conflicto

Introducción general

Estimado facilitador, usted que tiene la cualidad, la virtud de preocuparse por los problemas de su comunidad y que normalmente está en búsqueda de estrategias para mejorar la convivencia y las condiciones de vida colectivas, hallará en este material una buena herramienta para aplicar una de las estrategias más efectivas de intervención social, el deporte.

No será un reto fácil, le exigirá sabiduría, inteligencia, diligencia, perseverancia y compromiso, pero al final podrá ver cómo se van logrando cambios en su comunidad. Esta no es una de esas formas de intervención mágicas que cambiarán su barrio de la noche a la mañana, al contrario, usted podrá experimentar en algunos momentos que su labor no está provocando paz sino daños en su comunidad.

Con respecto a esto último le confieso brevemente una experiencia personal. En uno de los torneos de microfútbol en los que me involucré como organizador en mi barrio, vi cómo a uno de mis compañeros le reventaban el tabique, cuando lo único que pretendía era evitar que un jugador agrediera a un árbitro. En ese momento pensé que todo nuestro esfuerzo era inútil y que en lugar de paz estábamos trayendo más violencia a nuestro barrio. La historia es larga y no puedo detallarla, pero debo asegurarle que aquello que pensé en medio de mi tristeza fue equivocado. Mi barrio no es un jardín de rosas, pero, gracias a estas intervenciones y muchas otras, tampoco es el infierno terrenal que podía haber llegado a ser.

Algunas decisiones que debe tomar antes de empezar:

Aunque la propuesta de intervención consiste en desarrollar dos torneos paralelos que llamaremos de acá en adelante: Torneo Conciliadores de Paz (TCP) y Torneo de Convivencia Comunitaria (TCC), es usted, junto a su equipo de colaboradores, quienes decidirán desarrollan ambos, o uno solo de ellos.

El TCP es un torneo que, por jugarse sin árbitro, tiene la intención de ir entrenando durante las mismas acciones de juego a los y las jugadores en la negociación



conciliada de conflictos. El TCC es un torneo con el formato típico del microfútbol. Son ustedes, los organizadores de los torneos, quienes mejor conocen sus contextos, sus capacidades y sus limitaciones y, con base en ese saber, decidirán cuál puede ser la forma más prudente de usar el deporte como forma de intervención en sus realidades.

Probablemente para aquellos que ya tienen experiencia con programas deportivos, sea un reto interesante y positivo desarrollar alternamente los dos torneos. Pero quizá otras personas que apenas están acumulando esta experiencia, sientan que lo más prudente sea empezar con un solo torneo.

En caso de decidirse por desarrollar paralelamente los dos torneos, deberán determinar la forma como estos alternarán, por ejemplo: un sábado se juegan partidos de TCC y el siguiente sábado partidos por el TCP. O quizás, en ese mismo sábado la mitad son partidos de TCC y la otra mitad del TCP.

Sin importar cuál sea la decisión de ustedes como grupo de organizadores, todo el material de este currículo¹ sigue cumpliendo la misma función; la de guiar a los facilitadores en la enseñanza de ciertos componentes pedagógicos en torno al tema del conflicto y a sus formas de enfrentarlo.

En caso de que los organizadores decidan desarrollar solo el TCC, deberán tener en cuenta ciertos procesos mediante los que puedan visualizar entre los participantes a aquellos que se destacan por su buena actitud en medio de los conflictos. Deben mantener la vista abierta a ese tipo de personas que ni huyen de los conflictos, ni los usan para someter injustamente a los otros, sino para buscar acuerdos razonables. A esas personas hay que otorgarles un reconocimiento especial al final del torneo, durante la premiación. Incluso, parte de la publicidad del torneo debe estar enfocada en un llamado a la participación en un torneo que se destaca por premiar a jugadoras o jugadores distinguibles por su capacidad para enfrentar conflictos.

Otra decisión previa e importante es la que tiene que

¹ Cuando se menciona la palabra currículo, se hace referencia a las cinco lecciones que se desarrollan a lo largo del material. Dicho de otro modo, el conjunto de las cinco charlas técnicas con sus respectivos materiales son el currículo.



ver con permitir o no la participación de equipos mixtos, es decir, de jugadores y jugadoras. Al respecto, nuestra recomendación es permitir equipos mixtos, pues si lo que buscamos es la enseñanza de unos principios pedagógicos para entender lo que es el conflicto y para aprovecharlo de la mejor forma, pensamos que lo más provechoso para ello es construir un escenario o un ambiente de competencia en las canchas, lo más parecido posible a la realidad rutinaria. Claro está que ustedes como organizadores deberán determinar si esta fusión de hombres y mujeres provocará retos más grandes de los que sienten poder superar. Esta decisión está conectada con la de determinar a qué rango de edad apuntar (esto se detalla más abajo).

Particularidades de los torneos Conciliadores de Paz y Convivencia Comunitaria

Este tipo de intervención social a través del microfútbol exige pensar en cosas como la premiación y una publicidad acorde al modo de desarrollo de ambos o del torneo que se planea ejecutar.

Una particularidad de este modo de intervención es que no evita los conflictos, sino que trabaja a partir de ellos, se aprovecha la conflictividad propia de la competencia deportiva para enseñar elementos pedagógicos. Dicho de otro modo, se enseña sobre el manejo de los conflictos en medio de los conflictos.

Otra particularidad es que se convoca a los y las jugadoras a una charla técnica que se desarrolla en un día diferente a la del torneo, donde recibirán una de las lecciones que hacen parte de este currículo. Tal como se dijo antes, los organizadores deben determinar si desarrollarán los dos torneos o solo uno de ellos, sin embargo, sea cual sea la decisión, los compromisos con las charlas técnicas no deberán variar.

Objetivos

En términos generales, con el programa se busca que, al finalizar la intervención, los beneficiarios estén en capacidad de minimizar el uso de la violencia y empiecen a usar otro tipo de herramientas mediante las que puedan enfrentar constructivamente sus conflictos rutinarios, visualizándolos como oportunidades para cambios positivos en sus contextos familiares y comunitarios. En términos específicos los beneficiarios estarán en capacidad de:



1. Formular una visión positiva del conflicto, asumiéndolo en términos de oportunidad de transformación positiva.
2. Diferenciar los tres tipos de negociadores: duro, blando y con principios.
3. Reconocer algunos elementos básicos del Modelo de Negociación de Harvard.
4. Asumir el reto de actuar como negociador con principios.
5. Asumir los intereses mutuos como base de la negociación de conflictos.

Población a la que va dirigido el programa

Los torneos están formulados para intervenir entre la población que corre mayores riesgos de convertirse en víctimas de la violencia y/o actores violentos. En ese caso, la población masculina joven y adolescente entre los 12 y los 23 años y población femenina adolescente, joven y adulta, desde los 12 años.

Se sobreentiende también que los facilitadores al definir el tipo de población en el que van a intervenir tendrán en cuenta definir el rango de edad que consideren prioritario. A pesar de ello, deben tener en mente que lo ideal sería que los torneos se destinaran a competidores con diferencia de edad de cuatro años máximo, es decir grupos entre los 12 y 15 años, o entre 16 y 19 o, entre 20 y 23 años. Usualmente los torneos de microfútbol se estructuran para competidores que tienen una diferencia de edad de dos años, no obstante, por las pretensiones de esta intervención, tales diferencias de edad se pueden ampliar dos años más.

Con respecto a las mujeres, se puede permitir una diferencia de edad más amplia, puesto que usualmente las destrezas deportivas de ellas no logran superar, en la mayoría de los casos, las de varones de menor edad. En esa medida, se sugiere que:

- Se permita la participación de mujeres no mayores de 19 años cumplidos, en propuestas de torneos con jugadores varones entre los 12 y 15 años.
- Para el caso de torneos de varones entre los 16 y 19



años, se permita la participación de mujeres no mayores de 25 años.

- Y para el caso de torneos con varones entre los 20 y los 23 años, no hay restricciones de edad máxima para las mujeres, sino de edad mínima, en este caso, no menores de 19 años.

Hay que tener en cuenta que este conjunto poblacional, en estos rangos de edades, son los que más riesgo tienen de convertirse en actores o víctimas de la violencia. Se recuerda que, con respecto a los límites de edad para los y las participantes, la última palabra la tienen los organizadores del torneo, pues son quienes mejor conocen las necesidades y posibilidades de sus contextos comunitarios.

Duración mínima de los torneos

Dado que la intervención incluye el desarrollo de cinco sesiones de enseñanza-aprendizaje, es decir, una charla técnica por semana y, que estas se desarrollan en días diferentes al del enfrentamiento deportivo, lo ideal sería que ambos torneos tardaran no menos de mes y medio.

Lecciones o temas de las charlas técnicas:

1. El conflicto visto desde su lado positivo.
2. La mediación de conflictos y el negociador con principios.
3. Argumentar y contraargumentar: golpes vs argumentos.
4. Los conflictos y su papel positivo en el florecimiento comunitario.
5. Acto de premiación.

Cursillo técnico e inauguración del o de los torneos

Normalmente antes de empezar un torneo barrial, los organizadores convocan a una reunión con los responsables de cada equipo, que es denominada usualmente como cursillo técnico. Con dicha reunión se busca:

- Dar a conocer la información básica: reglas generales, *fixture* (regresaremos a este concepto), compromisos respecto a la premiación, tipos de cobros por equipo, costos referentes al arbitraje, reglas específicas creadas por los facilitadores.



- Hacer el sorteo para definir los primeros enfrentamientos y la programación general.
- Hacer un primer contacto para romper el hielo entre competidores y facilitadores.

Fixture

En el contexto del microfútbol o fútbol sala, esta palabra hace referencia al sistema mediante el que se acuerdan los enfrentamientos deportivos. La variedad de sistemas tiene que ver con dos factores: en primer lugar, la cantidad de equipos inscritos y, en segundo lugar, la cantidad de tiempo que están dispuestos los organizadores a mantener el torneo.

Una de las problemáticas típicas para establecer el *fixture* es que se inscriban un número no par de equipos (5, 7, 9, etc.) esta situación obliga a crear un *fixture* en el que un equipo estará obligado a no jugar sino a hacer una pausa.

Una de las formas típicas del *fixture* es aquella en la que:

- Se enfrentan todos contra todos en la primera vuelta.
- Luego se crean dos grupos encabezados por los dos equipos que más puntos hicieron en la primera vuelta.
- Segunda vuelta (suponiendo que hay 8 equipos inscritos):
 - **El grupo A** quedará conformado del siguiente modo: El primero, el tercero, el quinto y el séptimo (todo según la tabla de posiciones terminada la primera vuelta).
 - **El grupo B** se conformará con: el segundo, el cuarto, el sexto y el octavo.
- Tercera vuelta: clasifican solo los dos equipos que más puntos han hecho en sus respectivos grupos:
 - El primero del grupo A contra el segundo del grupo B
 - El primero del grupo B contra el segundo del grupo A.
- Cuarta vuelta:
 - Se enfrentan los ganadores por el primer puesto
 - Se enfrentan los perdedores por el tercer puesto.



Hay que recordar de nuevo que este *fixture* es solo un ejemplo típico, y es por ello que cada grupo organizador debe ser creativo para hacer del torneo algo que mantenga el interés de todos los equipos inscritos y encaje con las capacidades de los mismos facilitadores. Durante el cursillo técnico se define la forma como se llevará a cabo la inauguración del torneo la cual puede llegar a ser un excelente momento para despertar el interés de la comunidad mediante actividades como un desfile por las principales calles del barrio con los equipos y/o actos culturales antes del partido inaugural.

Torneo, charla técnica, torneo

Cada equipo competirá bien sea por el TCP o por el torneo el TCC y en semana asistirán a una charla técnica durante 45 minutos como máximo. Para garantizar la asistencia de los equipos a esta charla, se implementa la siguiente norma, la cual debe ser anunciada y establecida durante el cursillo técnico:

Solo las personas que asistan a la charla técnica tendrán permiso para competir el fin de semana siguiente. A juicio de los facilitadores del torneo se podrá implementar en la semana un segundo día para dictar la charla a jugadores que por fuerza mayor, no pudieron asistir.

Respecto a la inscripción de los equipos

El comité organizador deberá hacer pública la convocatoria para que los equipos se inscriban. Los organizadores deberán entregar las planillas oficiales o las facilitarán vía internet, con suficiente tiempo para que los equipos las diligencien. (Planillas: anexo 1)

- Los participantes diligenciarán las planillas por completo y las entregarán en el plazo determinado por los organizadores.
- En vista de que el torneo tiene normas con respecto a la edad de los participantes, estos deberán mostrar un documento oficial con foto, antes de cada partido donde se verifique su edad.
- En caso de que un equipo quiera hacer inscripciones extras o completar sus planillas de jugadores, deberá ajustarse a los tiempos (día y hora) que los organizadores establezcan para tal diligencia.
- Durante la premiación solo se entregarán medallas o premios a los doce jugadores y vigentes en las planillas.



Respecto a los materiales o recursos que debería tener a disposición el programa

Lo ideal sería que el grupo de facilitadores tuviera los siguientes materiales o recursos:

- Dos balones de fútbol sala.
- Dos juegos de petos de colores totalmente diferentes. Dado que esto es para distinguir a los jugadores durante la competencia, se podría opcionalmente sugerir que cada equipo compita con camisetas propias de un mismo color.
- Dos pitos.
- Pintura para reafirmar las líneas de las canchas en los casos donde no tienen una demarcación aceptable.
- Una cartelera informativa.
- Un grupo de WhatsApp para la programación (opcional).
- Un grupo de WhatsApp para el equipo de facilitadores (opcional).
- Una página de Facebook (opcional).
- Material de oficina: papelería, bolígrafos, impresora, entre otros.
- Un fotógrafo aficionado (no es necesario que tenga cámara profesional).

Consejos o recomendaciones respecto a la financiación

Usualmente los torneos barriales se financian con lo que captan de los mismos asistentes y con otros recursos que captan de las entidades del Estado o de empresas u organizaciones privadas. Algunas estrategias de financiación que se pueden recomendar son:

- Mediante cobro de la inscripción por cada equipo.
- Mediante las sanciones económicas a los equipos y jugadores, entre ellas cobro por tarjetas amarillas y rojas.
- Ventas de alimentos, bebidas, fotos.



- Cobro de inscripciones de jugadores en tiempos extra.
- Venta de espacios publicitarios en los petos o en las paredes de la cancha donde se desarrolla el torneo.
- Publicidad por medio de las redes sociales que se usan para publicar la información del torneo.
- Proyectos presentados a las entidades públicas y privadas que apoyan este tipo de programas comunitarios.
- Captación de recursos no económicos: balones, petos, entre otros. Estas se gestionan a través de empresas o personas con mejor capacidad económica en los barrios intervenidos.

Las pequeñas empresas o negocios en las comunidades intervenidas, incluidas las empresas de transporte y las que surten a estos barrios de insumos, son siempre una buena opción de búsqueda de recursos. Este sector comercial siempre es consciente de las ventajas económicas que surgen de una comunidad con menos tendencia a la violencia y a la criminalidad.

Respecto a la publicación de la programación semanal

El equipo organizador establecerá uno o dos medios para que los participantes tengan conocimiento de los horarios de los partidos.

Se sugiere que:

- Los organizadores no hagan cambios a los horarios programados para evitar confusiones.
- Establezcan un día y hora para publicar los horarios.
- En caso de que exista la posibilidad, sería útil publicar la programación a través de internet.

Respecto a las situaciones donde hay que dictar sanciones disciplinarias

- Se requiere de un tribunal disciplinario secreto, de mínimo tres personas que analicen casos en los que se debe sancionar disciplinariamente a jugadores, técnicos o equipos.



- Ese tribunal disciplinario establece la cantidad de partidos que el sancionado estará por fuera de la competencia.
- El tribunal puede también proponer creativamente otras formas de sanción como:
 - económicas,
 - servicios comunitarios,
 - servicios al interior del torneo,
 - otras que surjan de la creatividad y el conocimiento que los y las organizadores tienen de sus contextos.

Respecto al Torneo de Convivencia Comunitaria (TCC)

Este torneo no requiere de mayores aclaraciones pues se desarrolla bajo las normas vigentes de fútbol sala. A continuación, una lista de las normas básicas (cita textual tomada de un artículo del analista arbitral José Borda, escrito para Futbolred):



José Borda
Especial para Futbolred
Analista arbitral de El Carrusel de Caracol Radio y de La Telepolémica del Canal UNO

Septiembre 10, 2016

1. Un partido de fútbol sala (Fútbol sala) dura 40 minutos, con 20 minutos cada período, y un descanso de 15 minutos. El tiempo de juego es real, es decir; es cronometrado.
2. Existen dos lanzamientos de penal, uno desde seis metros, cuando un jugador comete una falta dentro de su propia área; y otro desde 10 metros, que se da después de que un equipo haya acumulado cinco faltas.
3. El Fútbol sala tiene cuatro árbitros, dos que se ocupan de lo que ocurre en la cancha, mientras los otros dos se encargan del tiempo y de las faltas acumuladas.
5. Los planchazos sobre el adversario al disputar el balón no son permitidos, las distancias en las barreras son de cinco metros y cuando se define un partido por tiros desde el punto penal, son inicialmente tres.



6. Cuando un jugador es expulsado, su equipo debe jugar con cuatro futbolistas por un tiempo de 2 minutos, a menos que se marque un gol. Solo después de esto, podrá completar la nómina de 5 jugadores.
7. Cada equipo puede pedir un tiempo muerto de un minuto por período. Lo debe solicitar el entrenador en cualquier momento en que su equipo tenga el balón.
8. Son permitidas sustituciones volátiles, es decir; pueden cambiarse con el balón en juego y el que sale puede ingresar nuevamente.
9. [...] no es válido anotar un gol directamente de un saque de salida.
10. El saque de banda se realiza con el pie, por el sitio donde abandonó el campo, y si un jugador se demora más de cuatro segundos en hacerlo, se le concede al equipo contrario.

Fuente: futbolred. Consultado el 20.02.2018 de www.futbolred.com/copa-mundial-futsal-2016/las-10-reglas-para-tener-en-cuenta-del-futbol-sala-de-la-fifa+16698518



Dicha lista no es una camisa de fuerza, los facilitadores del torneo podrán ajustar las normas a sus posibilidades. Aparte de las anteriores normas el TCC contará con estas otras:

- A) De los 12 jugadores 2, como mínimo, han de ser mujeres.
- B) Solo podrán participar los jugadores que certifiquen haber recibido la charla técnica durante la semana.
- C) El saque con la mano del portero no debe sobrepasar la línea del medio.
- D) Los jugadores pueden devolver el balón a su portero pero este no podrá tomarlo con las manos.
- E) Solo será gol legítimo si el balón partió por fuera de la zona en la que el portero puede tomarla con las manos. Los goles de cabeza en esa zona sí son válidos.
- F) En el campo de juego, siempre debe haber, como mínimo, una mujer por equipo.

Ante la posibilidad de equipos que pretenden tener solo mujeres se aplica la misma normativa, es decir, han de contar con un mínimo de dos jugadores de sexo masculino y estos deben encajar con las edades establecidas.



Respecto a las particularidades del Torneo conciliadores de Paz

Por ser este un torneo que se juega sin la mediación de un árbitro, presenta las siguientes particularidades:

- Las normas de juego son previamente discutidas y pactadas sin la mediación de personas diferentes a las y los jugadores. Dicho establecimiento de normas pactadas por los y las jugadores son registradas por un veedor o facilitador del torneo.
- Son los y las jugadores quienes deben juzgar las acciones del juego.
- Los equipos deben contar con un mínimo de dos mujeres.
- Los equipos solo están obligados a mantener en el campo de juego a una mujer.
- Los equipos han de tener un máximo de 12 jugadores.
- Las acciones conflictivas de juego son gerenciadas por los y las jugadores sin la mediación de terceros.
- Solo en situaciones de peligro extremo los veedores tienen la obligación de mediar y ofrecer una solución que debe ser atendida como palabra de autoridad.
- Solo podrán participar los jugadores que certifiquen haber recibido la charla técnica durante la semana.
- Tanto en el campo de juego como en la mesa de control hay permanentemente presencia de facilitadores quienes tienen las funciones de veedores, analistas y recolectores de información, la misma que luego será aprovechada en las charlas técnicas.

Funciones de los veedores:

- Tomar nota de los acuerdos constituidos que los y las jugadores han pactado antes de empezar el partido en su diario de campo (anexo 4).
- Dar inicio al partido.
- Anunciar las pausas.
- Anunciar la finalización.



- Registrar en un diario de campo los eventos y discursos significativos que pueden servir de elementos pedagógicos durante la charla técnica en semana.
- Motivar a la participación en la charla técnica, recordando las consecuencias de no asistir.
- Mantener actualizadas las planillas (goles, ganador, perdedor, conciliadores destacables).

Diario de campo (anexo 4)

Este es básicamente un cuaderno u hoja de apuntes mediante el cual, los veedores en el TCP registran la información más importante. Este diario de campo puede y debe ser utilizado en el TCC para ir definiendo las y los jugadores que podrían ser galardonados como mejores negociadores con principios.

En este diario se registra la siguiente información:

- Conversaciones, expresiones textuales que han surgido en medio de las situaciones conflictivas y que el veedor considera que podrán ser útiles durante las charlas técnicas en semana. Por ejemplo, cuando se escuchan expresiones textuales como: “árbitro estás vendido” o “si fueras honesto, reconocerías que eso no fue gol”.
- Los pactos iniciales contruidos por las y los jugadores antes de empezar los partidos. Estos pactos son muy importantes pues los partidos del TCP no son controlados por un árbitro. Algunos ejemplos de esos pactos pudieran ser: que el primer gol solo será válido si lo hace una mujer, o, al final del partido todos nos tenemos que saludar de mano con el equipo contrario.
- También acá se registran los nombres de los y las jugadoras que durante las situaciones conflictivas dieron señales de actuar como negociadores con principios (para más claridad respecto al negociador con principios ver la lección dos del presente material).
- Se registra no solo información de los conflictos entre jugadores y jugadoras sino también entre los espectadores, pues esta será una información valiosa durante las lecciones o charlas técnicas.



Para terminar

En esta introducción no se puede entregar una descripción detallada de todo lo que incluiría un torneo de microfútbol, sin embargo, son esos vacíos los que abren la posibilidad para que cada grupo de facilitadores (que son a la vez quienes mejor conocen sus contextos), definan y redefinan creativamente el resto de los detalles.

La complejidad de un torneo de microfútbol no debe ser motivo para desanimarse con un tipo de estrategia de intervención como esta, sino más bien un incentivo para la construcción creativa de soluciones a los problemas de los barrios marginales.

Retroalimentación del currículo

Con el fin de seguir mejorando este currículo, nos gustaría contar con su retroalimentación. Al final de cada lección usted encontrará instrucciones para responder un cuestionario breve que les permitirá a los autores hacer las revisiones necesarias a este material. Agradecemos mucho su colaboración con esto.

Planilla de inscripción:
TORNEO CONCILIADORES DE PAZ
Primera versión
Entidad organizadora:

Nombre del equipo _____

Descripción de los y las participantes

| N° | Nombre (s) | Apellido (s) | F. de nac. Día/mes/año | Firma |
|----|------------|--------------|---------------------------|-------|
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |
| 6 | | | | |
| 7 | | | | |
| 8 | | | | |
| 9 | | | | |
| 10 | | | | |
| 11 | | | | |
| 12 | | | | |

Personal técnico

| Cargo | Nombre (s) | Apellido (s) | Firma |
|------------------|------------|--------------|-------|
| Director técnico | | | |
| Técnico suplente | | | |

Planilla de estadísticas para cada partido

Fecha / /

Equipo A _____ VS Equipo B _____

| N° | Primer Tiempo | | | | Segundo Tiempo | | | |
|-------------------------|--------------------|-------|------|------|----------------|------|------|--|
| | Nombre y apellidos | Goles | T.A. | T.R. | Goles | T.A. | T.R. | |
| 1 | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | |
| 11 | | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | | |
| TOTAL DEL EQUIPO | | | | | | | | |

| N° | Primer Tiempo | | | | Segundo tiempo | | | |
|-------------------------|---------------------|-------|------|------|----------------|------|------|--|
| | Nombres y apellidos | Goles | T.A. | T.R. | Goles | T.A. | T.R. | |
| 1 | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | |
| 11 | | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | | |
| TOTAL DEL EQUIPO | | | | | | | | |

Firma del capitán o del técnico _____ Firma del capitán o del técnico _____

Informe arbitral: _____

Firma del árbitro _____

**Planilla de estadísticas para cada partido
Torneo Conciliadores de Paz**

Fecha / / / VS Equipo A _____ Equipo B _____

| N o | Nombre y apellidos | Primer Tiempo | | | Segundo Tiempo | | | Primer Tiempo | | | Segundo tiempo | | |
|---------------------------------|--------------------------|---------------|------------------|------------------|----------------|------------------|------------------|---------------|------------------|------------------|----------------|------------------|------------------|
| | | Goles | T.A. Opcional | T.R. Opcional | Goles | T.A. Opcional | T.R. Opcional | Goles | T.A. Opcional | T.R. Opcional | Goles | T.A. Opcional | T.R. Opcional |
| 1 | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | | | | | | |
| 11 | | | | | | | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL DEL EQUIPO | | | | | | | | | | | | | |

Firma del capitán o del técnico _____ Firma del capitán o del técnico _____

Acuerdos pactados por los y las jugadores: estas son las normas pactadas por los y las jugadores antes de empezar los partidos.

Firma del veedor _____

Diario de Campo

Nombre del veedor _____ Fecha ____/____/____

Equipos enfrentados: _____ vs _____

Pactos iniciales:

Eventos destacables del primer tiempo

Frases destacables durante el primer tiempo

Eventos destacables del segundo tiempo

Frases destacables durante el segundo tiempo

Datos de los negociadores destacables: (procure argumentar con frases cortas su elección)



El conflicto
visto desde su
lado positivo

Lección 1



Introducción

La presente lección o charla técnica será desarrollada luego de la primera fecha del torneo. Con ella se pretende provocar un cambio de perspectiva entre los participantes referente a la pregunta ¿qué es el conflicto?

Esta pregunta se responde a lo largo de la lección indicando que el conflicto no debe ser visto como sinónimo de violencia u otras cosas negativas, sino como una oportunidad para comprender mejor la realidad y para transformarla. A la vez, esta misma pregunta se aborda con una alta dosis de realismo, desde la que se asume que los conflictos son parte de nuestra cotidianidad y que ante ello la opción no es hacerlos desaparecer o ignorarlos sino aprovecharlos.

Esta forma positiva y realista de ver los conflictos debería convertirse en un motor para el florecimiento de las comunidades en las que este programa deportivo, Torneo Conciliadores de Paz, se está llevando a cabo.

La estructura de la lección está compuesta por las siguientes secciones:

- 1. Precalentamiento:** esta sección introduce el tema a través de la reflexión con tres imágenes. El facilitador podrá optar por no usar esta forma de introducción y en su lugar podrá usar los apuntes de su diario de campo recogidos durante los partidos. En la introducción general podrá encontrar una guía de cómo usar su diario de campo para cada una de las lecciones.
- 2. Inicio del partido:** acá damos respuesta, desde una perspectiva teórica, a las preguntas, ¿qué es el conflicto?, ¿en qué puede llegar a convertirse? y ¿qué elementos componen los conflictos?
- 3. La jugada más clara del partido:** esta sección corresponde a una breve frase encerrada en un recuadro, donde se resume lo dicho previamente en la teoría.
- 4. Entrenamiento:** en esta sección colocamos a los participantes en una situación práctica de conflictividad y les motivamos a actuar en calidad de negociadores. Con ello vinculamos un conflicto cotidiano con la teoría expuesta.



5. Análisis del partido: lo que buscamos con esta sección es analizar en mayor profundidad la actividad previa (entrenamiento).

6. Final del partido: en esta sección cerramos con una construcción interactiva de las conclusiones.

Aparte de lo anterior, la lección incluye algunas notas aclaratorias bajo el título **Mucha atención**, donde se aclara o anuncia cierta información importante para el facilitador.

Objetivos

Tras haber completado la presente lección, los beneficiarios estarán en capacidad de:

1. Reconocer una forma positiva de entender el conflicto.
2. Asumir el conflicto como algo que se puede enfrentar sin abandonar sus principios y valores morales.
3. Poner en práctica una forma de enfrentar los conflictos basada en principios.

| Tiempo para cada sección | Tiempo |
|--------------------------------------|-----------------|
| Pre calentamiento | 5 minutos |
| Inicio del partido | 5 minutos |
| La jugada más clara del partido | 5 minutos |
| Entrenamiento: entre 10 y 15 minutos | 10 y 15 minutos |
| Análisis del partido | 3 minutos |
| Final del partido | 3 minutos |
| Total de tiempo (aproximado) | 38 minutos |

M a t e r i a l e s

- Los anexos impresos. Dos hojas como mínimo por cada equipo.
- Hojas sueltas.
- Tres bolígrafos, como mínimo.





Preparativos

- Tener listas las 3 imágenes (la torta/anexo 1, la papa caliente/Anexo 2, el árbol/anexo 3), bien sea para proyectarlas con un video proyector o en tres hojas impresas suficientemente grandes para que todos puedan verlas.
- Ubique una mesa con cuatro sillas al frente de todos los participantes.
- Estudie la lección previamente.

¡Mucha atención!

Estimado facilitador, teniendo en cuenta que esta lección estará dedicada a un grupo de deportistas, que anteriormente tuvieron un encuentro o partido de microfútbol, deberá recordar y apoyarse en los sucesos conflictivos que hubo durante la competencia.

Por esta misma razón, debe recordar que la siguiente sección podrá complementarla con los apuntes del diario de campo recogidos durante los partidos, tal cual se explica en la introducción general del currículo.

1. Precaentamiento

Con esta sección se introduce al participante en el tema, en este caso, el de entender los conflictos como algo que puede servir para entender y mejorar nuestras condiciones de vida.

Desarrollo:

- Para comenzar, el facilitador muestra las siguientes tres imágenes a los participantes: una torta, una papa caliente y un árbol. A la vez, pide a los participantes que escojan cuál se acomoda mejor a lo que se imaginan cuando escuchan la palabra conflicto.
 - Con respecto a la primera imagen, la torta (Anexo 1). El facilitador comenta que el conflicto puede ser como una torta donde cada cual compite para llevarse su mejor porción.





- Con respecto a la segunda imagen, la papa caliente (anexo 2), el facilitador comenta que el conflicto también puede ser visto como una papa caliente que es mejor evitar porque nos puede provocar daños.



- Con respecto a la tercera imagen, el árbol (Anexo 3), el facilitador comenta que el conflicto también se puede ver como un árbol de aguacates que debemos alimentar para luego sacar de él ciertos beneficios:



Preguntas de reflexión:

Para finalizar, el facilitador realiza la siguiente pregunta y permite a tres personas exponer su respuesta.

Preferiblemente uno por cada una de las imágenes:

- ¿Cuál de estas imágenes se ajusta más a tu idea de lo que es un conflicto? ¿Por qué?

2. Inicio del partido

El propósito acá es ofrecer algunas reflexiones un poco más teóricas para que los participantes aumenten o confronten sus conocimientos con respecto a lo que es un conflicto.

Para ello el facilitador empieza comentando los siguientes puntos:

- a) Un error bastante común es que cuando se escucha la palabra conflicto normalmente se relaciona con



cosas negativas como la violencia. La violencia no es el conflicto sino una forma de negativa de enfrentarlo.

- b)** Otro error es que se imaginan el conflicto como una torta por la que muchos compiten por obtener su mejor porción.
- c)** Otros piensan en el conflicto como si fuera una papa caliente, de la cual es mejor alejarse para evitar dolores, daños, divisiones, etc.
- d)** Algunos se imaginan el conflicto como un árbol que nos puede ofrecer beneficios pero que también es capaz de aplastarnos.

Empecemos diciendo que los conflictos son parte de nuestra vida cotidiana, en otras palabras, no los podemos evitar y por ello lo mejor es aprovecharlos de la forma más inteligente. Los conflictos son situaciones de desacuerdo que podemos aprovechar para mejorar nuestras condiciones de vida personal, familiar y comunitaria, no obstante, también puede llegar a convertirse, si lo enfrentamos a través de estrategias como la violencia, en algo que puede aplastarnos.

Ahora aclaremos un poco los elementos que componen los conflictos con el siguiente ejemplo:

Una pareja de padres que anhelan un desarrollo físico e intelectual saludable para sus hijos, se ven en medio de un conflicto porque no logran ponerse de acuerdo en las formas de alcanzar esa meta familiar:

- Papá piensa que lo mejor es dar mucha libertad a los hijos para que experimenten por si mismos las cosas que deben aprender.
- Mamá piensa que lo mejor es mantenerles siempre bajo su control y así enseñarles las ventajas de ser disciplinados, responsables y luchadores.

Luego de haber negociado llegan al siguiente acuerdo: se comprometen a no criticarse mutuamente delante de los hijos. Y acuerdan inscribirles en un equipo de fútbol para que aprendan allí a partir de su propia experiencia a ser responsables, disciplinados y luchadores.



Lección o charla técnica 1

En base a este ejemplo podemos distinguir los siguientes componentes de un conflicto:

- a. Las partes: son todas las personas o instituciones que participan en un conflicto. En el ejemplo, serían los padres.
- b. Los intereses: son las cosas que cada parte quiere ganar o lograr en medio del conflicto. En el ejemplo, ambos padres comparten el interés de que sus hijos alcancen un desarrollo físico e intelectual saludable.
- c. Las posiciones: son los puntos de vista o argumentos de las partes en el conflicto. En el ejemplo, la posición del padre es que la libertad ayuda mejor en el desarrollo de los hijos; mientras que la madre piensa que lo mejor es un mayor control de ellos.
- d. Las estrategias de solución: son todas las formas en las que las partes tratan de dar resolución al conflicto. En este sentido las estrategias pueden ser negativas como la violencia o positivas como el diálogo y la negociación. En el ejemplo la estrategia fue la negociación.
- e. La resolución o acuerdo: es la decisión final a la que llegan las partes. Lo ideal es que cada cual satisfaga parte de sus intereses. En el ejemplo los padres acuerdan no criticarse delante de los hijos y enviarles a entrenar en un equipo de fútbol.

3. La jugada más clara del partido

El propósito de esta sección es concretar en pocas palabras lo que es el conflicto y nombrar sus partes.

“

En pocas palabras, los conflictos son: situaciones de desacuerdo de la vida rutinaria que deberíamos convertir en oportunidades para cambios positivos. En los conflictos tenemos: unas partes en desacuerdo, diversidad de intereses, diferentes posiciones u opiniones, diversas estrategias de solución y, finalmente, acuerdos o resoluciones.

”



4. Entrenamiento: aprendamos haciendo

El propósito de esta sección es poner a los participantes en un juego de roles donde deben actuar como negociadores en un conflicto relacionado con el mundo de los negocios.

El facilitador deberá dividir a los participantes en tres grupos.

1. Grupo uno: Asociación de Agricultores ecológicos, este es un grupo de campesinos que quieren vender sus cosechas de aguacates. (Ver anexo 4)
2. Grupo dos: Aqua-diesel S.A., esta es una empresa que compra aguacates para fabricar bio diésel. (Ver anexo 5)
3. Grupo tres: Juguitos, esta es una empresa que compra aguacates para fabricar jugos de un modo industrial. (Ver anexo 6)

Luego de tener los tres grupos, el facilitador:

- Debe entregarle a cada grupo una hoja de información donde se aclara el rol que cumplirán en medio de la negociación.
- Deberá aclarar que la información de las hojas se mantendrá en secreto por parte de los grupos. (Las hojas de información para cada equipo corresponden a los anexos 4, 5 y 6).
- Dará cinco minutos para que cada grupo estudie en secreto su rol, sus estrategias y sus propuestas.
- Anunciará el inicio de las negociaciones. Para ello establecerá que la forma de negociar será la siguiente:
 - Se sentarán en una mesa un representante por cada grupo y cada cual empezará a hacer sus ofertas a la asociación de bio agricultores.
 - Los representantes deberán hablar en voz alta para que el resto de los participantes escuchen el desarrollo de la negociación.
 - Los participantes podrán apoyar a sus representantes solo a través de mensajes escritos que le pondrán sobre la mesa.



- Incluso los participantes podrán reemplazar a sus representantes, cuando sientan que este no cumple las expectativas.
- Cada representante tendrá solo dos oportunidades para pausar la negociación y reunirse durante dos minutos con su grupo para tomar una decisión.
- Pasados 10 minutos de negociaciones, el equipo de los bio agricultores se retira 2 minutos para tomar su decisión.
- Antes que los bio agricultores comuniquen su decisión preguntarán a ambos equipos si han pensado en mejorar sus ofertas. En caso de que haya nuevas ofertas, las escuchan y deciden si justifica retirarse un minuto más para discutir sobre la nueva información.
- Regresa el equipo de agricultores ecológicos y comunican su decisión.

¡Mucha atención!

Mantenga presente como facilitador que los grupos no contarán con la misma cantidad de participantes: la Asociación de Agricultores ecológicos deberá ser el grupo con menos participantes, mientras que Aqua-diesel S.A. y Juguitos podrán tener, en la medida de lo posible, la misma cantidad de participantes. Imprima los anexos previamente y, en la medida de lo posible, entregue como mínimo una copia por cada tres participantes.

5. Análisis del partido

El propósito de esta sección es promover el análisis del punto anterior. Para ello el facilitador promoverá la reflexión con las siguientes preguntas:

- 5.1. Con base en el ejemplo que hemos visto, ¿cuáles eran las partes en la negociación?
 - 5.1.1. Asociación de Agricultores ecológicos,
 - 5.1.2. Aqua-diesel S.A y
 - 5.1.3. Juguitos
- 5.2. Según las discusiones que vimos en la mesa de negociación, ¿cuáles eran algunas de las posiciones o puntos de vista de cada equipo?



- 5.3.** Según las hojas de información secretas, ¿cuáles eran los intereses que perseguía cada grupo? Permita que el representante de cada grupo lea lentamente dichos intereses.
- 5.4.** Habiendo ya conocido la lista de intereses de cada equipo, ¿cuál piensan ustedes que hubiera sido la mejor resolución o acuerdo? Permita que máximo tres personas respondan concretamente a esta pregunta.
- 5.5.** ¿Piensan ustedes que hubiera sido beneficioso para todos si cada equipo hubiera sido más honesto, menos desconfiado y más abierto a la hora de reconocer delante de los otros equipos cuales eran sus verdaderos intereses?

¡Mucha atención!

Como facilitador deberá tener presente el siguiente elemento, para usarlo en el momento de las reflexiones finales (Punto 5.5 del Análisis del partido):

- 5.6.** ¿Cuáles eran los intereses de las partes? Al respecto, el facilitador contará con un resumen de dichos intereses en el anexo 7.

6. Final del partido: Conclusiones

El facilitador se apoyará en tres preguntas para construir las conclusiones:

- 1.** ¿Estarías de acuerdo con la idea de que los conflictos son parte de nuestra vida diaria y que nos ofrecen oportunidades para provocar cambios positivos?
 - No hay posibilidad de escapar de los conflictos y por ello lo mejor es aprovecharlos para cambiar y mejorar nuestras condiciones de vida.
- 2.** ¿Podrías mencionar de nuevo cuáles son los componentes básicos de los conflictos?
 - Las partes, los intereses, las posiciones, las estrategias de solución y las resoluciones o acuerdos.
- 3.** ¿Qué pensarías que sería más beneficioso para las partes en un conflicto, negociar con base en los intereses o negociar con base en las posiciones u opiniones?
 - Tal cual vimos en el ejemplo de la negociación entre los campesinos y las empresas compradoras



de aguacate, las tres partes hubieran tenido mejores resultados si hubieran negociado con base en sus intereses.



Anexos

Lección o charla técnica 1

Anexo 1



Anexo 2



Anexo 3





Anexo 4

Equipo uno: Asociación de Agricultores ecológicos

- ✓ Ustedes representan a un grupo de campesinos que se ha dedicado al cultivo orgánico de aguacate (sin uso de productos químicos).
- ✓ En sus largos 15 años de experiencia han tenido dificultades como la pérdida de cosechas por diferentes plagas que dañan la pulpa del aguacate.
- ✓ El precio máximo que han logrado en el mercado para sus cosechas son 400 pesos por kilo.
- ✓ El principal problema que tienen, son los costos de los abonos y la exigencia de que sus productos sean 100% orgánicos, y así venderlos en los mercados internacionales.
- ✓ En este momento tienen una cita con dos empresas interesadas en sus productos. En esa misma reunión deben tomar una decisión.

Según la filosofía de su asociación, estos son los intereses que ustedes persiguen:

- Alcanzar buenos precios para sus cosechas, no menos de 500 pesos por kilo.
- Garantizar sus ventas a largo plazo.
- Evitar que las pérdidas por causas como las plagas les lleven a la quiebra o abandono de su ideología ecológica.
- Mantener y promulgar sus convicciones en torno a la importancia de la agricultura orgánica.



Anexo 5

El equipo dos: Empresarios de Aqua-diesel S.A.

- ✓ Ustedes representan un grupo de empresarios colombianos llamado Aqua-diesel S.A. quienes tienen una novedosa forma de convertir la cáscara de aguacate y sus semillas en un combustible mejor que la gasolina. Están interesados en comprar toda la producción de aguacate de la región que está cerca de su planta de producción.
- ✓ El negocio tiene muchos riesgos pues ofrecerán un producto nuevo que implica una fuerte inversión inicial de capital.
- ✓ Son conscientes, según sus cálculos, que no pueden soportar sino hasta 12 años sin recibir ganancias de sus inversiones.
- ✓ Según sus cálculos y estudios del mercado, han concluido que la recuperación de la inversión inicial dependerá de cuánto paguen por cada kilo de aguacate.
- ✓ Para ustedes, no hay ningún problema en que los aguacates estén averiados pues la cáscara y la semilla siguen teniendo las características que necesitan para producir el combustible.
- ✓ Si pagan 700 pesos por kilo recuperarán su inversión en 5 años y al sexto año empezarán a recibir fuertes ganancias. Si pagan 800 pesos por kilo, recuperarán su inversión en 7 años. Si pagan 900 pesos por kilo, recuperarán su inversión en 10 años. Si pagan 1000 pesos por kilo, recuperarán su inversión en 14 años, y así consecutivamente.
- ✓ Dos problemas que les incrementan fuertemente los gastos son: separar la cáscara y la semilla de la pulpa y transportar los aguacates hasta la planta de producción.

Según los principios de la empresa, estos son sus intereses:

- Proteger el medio ambiente.
- Generar ganancias económicas a corto o mediano plazo.
- Promover el empleo en las regiones campesinas cerca de su planta de producción.
- Promover la investigación y el uso de agrocombustibles.



Anexo 6

El equipo tres: Juguitos

Ustedes representan a una empresa extranjera que está en capacidad de garantizar a los cultivadores de aguacate:

- ✓ la compra de sus cosechas por un mínimo de 20 años,
- ✓ a un costo máximo de 1000 pesos por kilo de pulpa de aguacate,
- ✓ aparte de ello ofrecen:
 - incrementar anualmente un 2%, en el pago por cada kilo de pulpa. Es decir, sin cáscara ni semilla, y
 - enviar técnicos profesionales para ayudar a los campesinos a crear una procesadora de abonos orgánicos mediante la que podrían aprovechar la cáscara y la semilla de los aguacates.
 - En caso de pulpa en mal estado, la empresa solo pagaría 400 pesos por kilo.

Según la filosofía de la empresa, estos son los intereses que deben proteger:

- Generar ganancias económicas para sus accionistas.
- Garantizar materias primas a largo plazo.
- Promover la agricultura orgánica.
- Proteger el medio ambiente.



Anexo 7

Intereses de las partes

Asociación de Agricultores:

- Alcanzar buenos precios para sus cosechas, no menos de 500 pesos por kilo.
- Garantizar sus ventas a largo plazo.
- Evitar que las pérdidas por causas como las plagas les lleven a la quiebra o abandono de su ideología ecológica.
- Mantener y promulgar sus convicciones en torno a la importancia de la agricultura orgánica.

Aqua-diesel S.A:

- Proteger el medio ambiente.
- Generar ganancias económicas a corto o mediano plazo.
- Promover el empleo en las regiones campesinas cerca de su planta de producción.
- Promover la investigación y el uso de agrocombustibles.

Juguitos:

- Generar ganancias económicas para sus accionistas.
- Garantizar materias primas a largo plazo.
- Promover la agricultura orgánica.
- Proteger el medio ambiente.



Retroalimentación

Con el fin de seguir mejorando este material, nos gustaría mucho poder tener tu retroalimentación. Por favor sigue las siguientes instrucciones para responder un cuestionario breve que les permitirá a los autores hacer las revisiones necesarias a este material.

Si tienes un celular inteligente (*smartphone*)

1. Descarga la aplicación *Rayo del escáner QR* o *Lector códigos QR* a tu celular inteligente.
2. Usando la aplicación, escanea el siguiente código:



3. Responde a las preguntas del cuestionario.

Si no tienes un celular inteligente (*smartphone*)

1. Ingresa a la página <http://www.feydesplazamiento.org/materiales/relaciones-sociales-y-comunitarias> y selecciona la sección de "Retroalimentación".
2. En la sección **Torneo conciliadores de paz**, identifica la lección que acabas de concluir y selecciona el enlace indicado.
3. Responde las preguntas del cuestionario.

Si tienes alguna dificultad para responder a este cuestionario, por favor contacta a la administradora del proyecto de *Fe y Desplazamiento* en el correo electrónico admin.tyd@unisbc.edu.co, o al número 300 533 8115 (celular y WhatsApp).



La mediación
de **conflictos**
y el negociador
con principios

Lección 2



Introducción

La presente lección será desarrollada después de la segunda fecha del torneo. Con ella se propone una forma de negociación que posibilita aprovechar el potencial positivo de los conflictos.

A partir de esta lección se empieza a introducir lo que denominamos "el negociador con principios". Un tipo de negociador mediante el que se garantiza el aprovechamiento de las oportunidades inmersas en los conflictos. Sin la participación de este tipo de negociador se corre el riesgo no solo de desaprovechar los conflictos sino también de seguir pensando que la violencia es la mejor forma de enfrentarlos.

La relevancia de este tipo de negociador nos lleva a destacar la importancia de la presente lección y la necesidad de desarrollarla con especial cuidado.

La lección está compuesta por los siguientes apartados:

- 1. Precalentamiento: el debate.** Acá los participantes serán introducidos al tema principal mediante un debate típico entre quienes disfrutan del fútbol.
- 2. Inicio del partido. Modelo Harvard de negociación de conflictos: el negociador con principios.** Acá introducimos los conceptos teóricos básicos.
- 3. La jugada más clara del partido.** Acá se resume en una frase los elementos prioritarios formulados en la teoría.
- 4. Entrenamiento: aprendamos haciendo.** Acá los participantes responderán a un cuestionario, donde se enfatizan los elementos teóricos centrales.
- 5. Análisis del partido: el autoexamen.** Acá se crea un ambiente de auto reflexión, donde cada participante podrá reconocer su tendencia a actuar como negociador duro, blando o con principios.
- 6. Final del Partido: conclusiones.** Este es el espacio para construir interactivamente las conclusiones.

La lección cuenta con algunos apartados titulados ¡Mucha atención!, los cuales sirven a los facilitadores para mantener presente algún tipo de información importante.



También, antes de empezar la lección, el facilitador deberá observar en su *Diario de campo* la información relevante que pudiera servirle para complementar las diferentes secciones, principalmente la del precalentamiento, al respecto, el facilitador debiera revisar en la Introducción general del currículo, las pautas para su uso.

Objetivos

Tras haber concluido la lección, los participantes estarán en capacidad de:

1. Comparar las características de los diferentes tipos de negociadores de conflictos, profundizando en el negociador con principios.
2. Sensibilizarse con la importancia de asumir los conflictos desde una postura creativa en favor de los intereses de las partes.
3. Comprometerse a aplicar los parámetros básicos del negociador con principios, en las situaciones conflictivas rutinarias.

M a t e r i a l e s

- Video beam (opcional)
- Bolígrafos.
- Hojas sueltas.
- Copias de los anexos para cada participante.

P r e p a r a t i v o s

- Coloque una mesa al frente de los participantes donde ubicará cuatro sillas.

| Tiempo para cada sección | Tiempo |
|---|------------|
| Precalentamiento: el debate | 10 minutos |
| Inicio del partido: Modelo Harvard de negociación de conflictos | 10 minutos |
| La jugada más clara del partido | 2 minutos |
| Entrenamiento: aprendamos haciendo | 4 minutos |
| Análisis del partido: el autoexamen | 7 minutos |
| Final del Partido: conclusiones | 3 minutos |
| Total de tiempo (aproximado) | 36 minutos |



¡Mucha atención!

Apreciado facilitador, dado que los participantes a esta lección son personas que probablemente hayan tenido un conflicto en la cancha, es importante buscar formas de romper el hielo entre ellos. Para esto empiece con una bienvenida general donde cada cual, aparte de saludar al resto de participantes, ofrece la siguiente información personal:

- Nombre.
- Deportes que practica.
- Jugador de fútbol que más le gusta.

Luego, el facilitador pasará a recordar la información más importante de la anterior lección, la cual está en el cuadro del punto 3 de cada lección: La jugada más clara del partido, y en este caso corresponde al siguiente cuadro:

“

En pocas palabras, los conflictos son: situaciones de desacuerdo de la vida rutinaria que deberíamos convertir en oportunidades para cambios positivos. En los conflictos tenemos: unas partes en desacuerdo, diversidad de intereses, diferentes posiciones u opiniones, diversas estrategias de solución y, finalmente, acuerdos o resoluciones.

”

1. Precalentamiento: el debate

Con este debate se pretende generar una situación conflictiva en la que podamos introducir los tres tipos de negociadores de conflictos: duro, blando y negociador con principios.

¡Mucha atención!

También cabe recordar que opcionalmente el facilitador podrá complementar esta sección haciendo uso de la información del diario de campo.

Desarrollo:

- El facilitador deberá formular la pregunta: ¿Quién es mejor jugador: Lionel Messi o Cristiano Ronaldo?
- Indicará que los seguidores de Messi formarán un grupo, al igual que los seguidores de Ronaldo.



- Pedirá a cada grupo que escoja un representante y un moderador.
 - El representante jugará el rol de vocero de las opiniones del equipo.
 - Y el moderador será alguien neutral para dar orden a la discusión.

Lo anterior implica que habrá dos moderadores neutrales (uno de cada grupo de hinchas), encargados de otorgar la palabra y de controlar el tiempo de la discusión entre los voceros.

- El vocero, según avance la discusión, puede ser reemplazado por el equipo.
- Solo el vocero tiene derecho al uso público de la palabra.
- Las opiniones del resto de participantes serán comunicadas en privado a los voceros y estos últimos las harán públicas.

El facilitador dará tres minutos a los grupos para que organicen sus argumentos en privado. Luego el facilitador anunciará el inicio del debate:

- Permitirá que los participantes desarrollen, sin su intervención, la discusión durante cinco minutos.
- Intervendrá solo cuando la situación sobrepase la capacidad de los moderadores.
- Anunciará que solo tienen cinco minutos para desarrollar el debate.
- Pasado el debate, permita que cada grupo se reúna de nuevo y piensen en cuales son los argumentos más fuertes del equipo contrario. Esta etapa evaluativa debe tardar no más de tres minutos y luego cada grupo tendrá entre uno y dos minutos para nombrar los argumentos más fuertes del equipo contrario sin entrar a criticarlos.

2. Inicio del partido. Modelo Harvard de negociación de conflictos: el negociador con principios

El propósito de esta sección es ofrecer la información teórica básica para conocer a tres tipos de negociadores en medio de los conflictos.



¡Mucha atención!

Sería útil si usted como facilitador proyecta en pantalla gigante el siguiente cuadro, de no tener los medios, debería fotocopiarlo para cada participante.

Desarrollo:

- Proyecte o permita que cada participante tenga a su alcance visual el cuadro comparativo de negociadores que aparece en la página siguiente.
- Luego analice o presente la información de modo horizontal, según el siguiente modelo:
 - a. El negociador blando ve a las partes en conflicto como amigos.
 - b. El negociador duro ve a las partes en conflicto como enemigos.
 - c. El negociador basado en principios Asume las partes como quienes están tratando de solucionar un problema.
- El facilitador lee el cuadro con los participantes y se centra en destacar las ventajas o asuntos positivos del negociador con principios.



Cuadro comparativo de negociadores (Anexo 1):

| | NEGOCIADOR BLANDO | NEGOCIADOR DURO | NEGOCIADOR BASADO EN PRINCIPIOS |
|----|--|--|---|
| 1 | Ve a las partes en conflicto como amigos. | Ve a las partes en conflicto como enemigos. | Asume las partes como quienes están tratando de solucionar un problema. |
| 2 | Su objetivo es llegar a un acuerdo. | Su objetivo único es la victoria. | Se plantea como objetivo lograr un acuerdo sensato en forma eficiente y amistosa. |
| 3 | Hace cualquier tipo de concesión para cultivar la relación. | Exige concesiones para continuar con la relación. | Separa las personas del problema. |
| 4 | Es suave con el problema y suave con las personas. | Es duro con las personas y con el problema. | Es amistoso con las personas y duro con el problema. |
| 5 | Confía en los otros. | Permanece desconfiado ante los otros. | Actúa con independencia de la confianza. |
| 6 | Cambia su posición con facilidad. | Mantiene férreamente su posición. | Se concentra en los intereses y no en las posiciones. |
| 7 | Hace continuamente ofertas. | Hace amenazas. | Explora, analiza los intereses. |
| 8 | Revela prontamente su última posición. | Usa engaños respecto a su última posición u oferta. | Evita tener una última posición. |
| 9 | Acepta pérdidas unilaterales para lograr un acuerdo. | Exige ventajas unilaterales como precio para llegar a un acuerdo. | Inventa diversas opciones de mutuo beneficio. |
| 10 | Acomoda sus respuestas tratando de acomodarse a lo que los otros quieren escuchar. | Busca encarecidamente una única respuesta, aquella que preconice como aceptable. | Desarrolla previamente a las negociaciones diversidad de opciones. |
| 11 | Insiste en llegar a un acuerdo. | Insiste encarecidamente en su posición. | Insiste en que las posiciones deben estar argumentadas |
| 12 | Evita al máximo los enfrentamientos de voluntades. | Trata de ganar en un enfrentamiento de voluntades. | Procura lograr un acuerdo basándose en criterios independientes de la voluntad. |
| 13 | Cede ante la presión. | Aplica presión. | Razona y permanece abierto ante los razonamientos y en esa medida cede ante los principios y no ante las presiones. |

**Preparativos:**

Entregue como mínimo una copia del cuadro por pareja.

3. La jugada más clara del partido

El propósito de esta sección es dejar grabado en el corazón y la mente la frase que se encuentra a continuación. Aquí se puntualiza la información teórica más relevante.

“

El negociador con principios nunca renuncia a sus principios éticos y morales en medio de los conflictos, siempre negocia con base en los intereses y no con base en las posiciones. Con un negociador así es más fácil encontrar una solución en la que todos inviertan algo para ganar algo.

”

- El facilitador entrega papelitos a los facilitadores con la frase escrita.
- El facilitador invita a los participantes a leer la frase cada uno.
- Luego el facilitador la lee en voz alta frente a todos y explica cada una de sus partes.

4. Entrenamiento: aprendamos haciendo

El propósito de esta sección es promover la auto-reflexión, para que los participantes puedan reconocer su tendencia a actuar como negociador duro, blando o con principios.

Desarrollo:

El facilitador promoverá la reflexión mediante el siguiente cuestionario, permitiendo solo una respuesta del público, la misma que luego afirmará o corregirá:

Preguntas:

- ¿Cuál es la principal habilidad del negociador con principios?
 - La de distinguir entre posiciones (opiniones, posturas) e intereses. Este negociador procura negociar con base en los intereses, pues facilitan la llegada al mejor acuerdo posible.
- ¿Por qué se le llama negociador con principios?
 - Porque como negociador no renuncia a sus principios éticos y morales en los conflictos.



- ¿De qué está convencido el negociador con principios?
 - Está convencido de que hay una solución en la que todos ganan algo, pero en la que todos deben invertir algo.
- ¿Qué mantiene controlado el negociador con principios?
 - Controla sus emociones. Para él, negociar no es pelear.
- ¿El negociador con principios es duro con? los problemas y ¿blando con? las personas.
- ¿Ante qué cede y no cede el negociador con principios?
 - Cede ante los argumentos verificables.
 - No cede ante las presiones.
- ¿En qué apoya sus propuestas el negociador con principios?
 - Se apoya en información verificable.

5. Análisis del partido: el autoexamen

Con esta sección se busca que cada participante se auto-examine, de tal modo que pueda reconocerse en algún tipo de negociador: duro, blando o con principios. Básicamente cada participante se pregunta a sí mismo: ¿qué tipo de negociador soy?

¡Mucha atención!

Como facilitador deberá enfatizar que la actividad implica imaginarse en conflictos diferentes a los relacionados con grupos armados. En esa medida promoverá situaciones imaginarias de conflictos rutinarios con la familia, los amigos, compañeros de trabajo entre otros. Informe que la actividad es privada y que tardará solo 5 minutos. Esté pendiente si alguien no entiende las preguntas o no sabe leer, para asesorarle personalmente.

Desarrollo

- Cada participante debe recibir una copia del cuestionario personal que está en el anexo 2.
- El facilitador permitirá cinco minutos sin intervenciones para que cada cual reflexione y marque en la columna de la derecha su respuesta.



- Se les debe aclarar a los participantes que no tendrán que compartir sus respuestas con los demás.

Cuestionario personal: Anexo 2

| Frase | Me identifico con esta frase | No me identifico con esta frase |
|--|------------------------------|---------------------------------|
| 1. En un conflicto procuro no hablar o retirarme a otro sitio para evitarme problemas. | | |
| 2. Cuando estoy en una discusión no doy pasos atrás, sino que permanezco firme en mis opiniones, así nadie me la monta. | | |
| 3. No soy tonto, en mis conflictos no digo toda la verdad porque eso me haría perder. | | |
| 4. Para mí lo más importante es llegar a un acuerdo, por eso no me importa cambiar mis opiniones o ceder, pues así me evito problemas. | | |
| 5. En los partidos, aunque mis amigos se enojan, siempre digo la verdad al árbitro. | | |
| 6. Para mí lo más importante son los amigos y si tengo que mentir en un partido lo haré para no traicionarlos. | | |
| 7. En esta vida si se es muy correcto, todos se la montan a uno. | | |
| 8. El cómo no importa, lo importante es ganar. | | |
| 9. Es mejor que cada cual ceda un poco para que todos ganemos algo. | | |
| 10. La vida es como una selva, acá no hay que ceder a nadie nada, sino ir por el todo o por nada. | | |

El análisis de las respuestas se desarrollará del siguiente modo. El facilitador dirá una frase como la siguiente: "Si te identificas con la frase uno 'En un conflicto procuro no hablar o retirarme a otro sitio para evitarme problemas' entonces eres probablemente un negociador blando". Y así consecutivamente usará la misma frase para analizar cada respuesta, usando la siguiente guía:

Frase dos: duro.

Frase tres: duro.

Frase cuatro: blando.

Frase cinco: negociador con principios.

Frase seis: blando.

Frase siete: duro.

Frase ocho: duro.

Frase nueve: negociador con principios.

Frase diez: duro.



En ningún momento sugiera que las respuestas sean públicas. También diga que muy probablemente, según las respuestas marcadas, no hay negociadores 100% duros, blandos o con principios, pero que sí se puede notar cual es la tendencia de cada cual.

6. Final del partido: conclusiones

Para concluir, invite a los participantes a responder rápidamente las siguientes preguntas. Permita una o dos respuestas, como máximo:

1. ¿Cuál es la principal habilidad del negociador con principios?
 - Habilidad de distinguir entre posiciones e intereses.
2. ¿Cuáles tipos de negociadores abundan en tu barrio?
3. ¿Cómo sería tu barrio si hubiera más negociadores de conflictos con principios?

Anexo 1: Cuadro comparativo de negociadores

| | NEGOCIADOR BLANDO | NEGOCIADOR DURO | NEGOCIADOR BASADO EN PRINCIPIOS |
|----|--|--|---|
| 1 | Ve a las partes en conflicto como amigos. | Ve a las partes en conflicto como enemigos. | Asume las partes como quienes están tratando de solucionar un problema. |
| 2 | Su objetivo es llegar a un acuerdo. | Su objetivo único es la victoria. | Se plantea como objetivo lograr un acuerdo sensato en forma eficiente y amistosa. |
| 3 | Hace cualquier tipo de concesión para cultivar la relación. | Exige concesiones para continuar con la relación. | Separa las personas del problema. |
| 4 | Es suave con el problema y suave con las personas. | Es duro con las personas y con el problema. | Es amistoso con las personas y duro con el problema. |
| 5 | Confía en los otros. | Permanece desconfiado ante los otros. | Actúa con independencia de la confianza. |
| 6 | Cambia su posición con facilidad. | Mantiene férreamente su posición. | Se concentra en los intereses y no en las posiciones. |
| 7 | Hace continuamente ofertas. | Hace amenazas. | Explora, analiza los intereses. |
| 8 | Revela prontamente su última posición. | Usa engaños respecto a su última posición u oferta. | Evita tener una última posición. |
| 9 | Acepta pérdidas unilaterales para lograr un acuerdo. | Exige ventajas unilaterales como precio para llegar a un acuerdo. | Inventa diversas opciones de mutuo beneficio. |
| 10 | Acomoda sus respuestas tratando de acomodarse a lo que los otros quieren escuchar. | Busca encarecidamente una única respuesta, aquella que preconice como aceptable. | Desarrolla previamente a las negociaciones diversidad de opciones. |
| 11 | Insiste en llegar a un acuerdo. | Insiste encarecidamente en su posición. | Insiste en que las posiciones deben estar argumentadas |
| 12 | Evita al máximo los enfrentamientos de voluntades. | Trata de ganar en un enfrentamiento de voluntades. | Procura lograr un acuerdo basándose en criterios independientes de la voluntad. |
| 13 | Cede ante la presión. | Aplica presión. | Razona y permanece abierto ante los razonamientos y en esa medida cede ante los principios y no ante las presiones. |

Anexo 2: Cuestionario personal

| Frase | Me identifico con esta frase | No me identifico con esta frase |
|--|------------------------------|---------------------------------|
| 1. En un conflicto procuro no hablar o retirarme a otro sitio para evitarme problemas. | | |
| 2. Cuando estoy en una discusión no doy pasos atrás, sino que permanezco firme en mis opiniones, así nadie me la monta. | | |
| 3. No soy tonto, en mis conflictos no digo toda la verdad porque eso me haría perder. | | |
| 4. Para mí lo más importante es llegar a un acuerdo, por eso no me importa cambiar mis opiniones o ceder, pues así me evito problemas. | | |
| 5. En los partidos, aunque mis amigos se enojan, siempre digo la verdad al árbitro. | | |
| 6. Para mí lo más importante son los amigos y si tengo que mentir en un partido lo haré para no traicionarlos. | | |
| 7. En esta vida si se es muy correcto, todos se la montan a uno. | | |
| 8. El cómo no importa, lo importante es ganar. | | |
| 9. Es mejor que cada cual ceda un poco para que todos ganemos algo. | | |
| 10. La vida es como una selva, acá no hay que ceder a nadie nada, sino ir por el todo o por nada. | | |



Retroalimentación

Con el fin de seguir mejorando este material, nos gustaría mucho poder tener tu retroalimentación. Por favor sigue las siguientes instrucciones para responder un cuestionario breve que les permitirá a los autores hacer las revisiones necesarias a este material.

Si tienes un celular inteligente (*smartphone*)

1. Descarga la aplicación *Rayo del escáner QR* o *Lector códigos QR* a tu celular inteligente.
2. Usando la aplicación, escanea el siguiente código:



3. Responde a las preguntas del cuestionario.

Si no tienes un celular inteligente (*smartphone*)

1. Ingresa a la página <http://www.feydesplazamiento.org/materiales/relaciones-sociales-y-comunitarias> y selecciona la sección de "Retroalimentación".
2. En la sección **Torneo conciliadores de paz**, Identifica la lección que acabas de concluir y selecciona el enlace indicado.
3. Responde las preguntas del cuestionario.

Si tienes alguna dificultad para responder a este cuestionario, por favor contacta a la administradora del proyecto de *Fe y Desplazamiento* en el correo electrónico admin.tyd@unisbc.edu.co, o al número 300 533 8115 (celular y WhatsApp).



Argumentar y contraargumentar: Golpes vs argumentos

Lección 3



Introducción

Para el momento de desarrollar esta lección ya habrán tenido lugar tres enfrentamientos deportivos y en ellos seguro se habrán presentado diversidad de situaciones conflictivas que deben ser aprovechadas por el facilitador en esta lección.

Usted como facilitador deberá estar, a lo largo de la lección, mencionando las situaciones conflictivas que se hayan dado y, en esa medida, su mejor fuente de información son los diarios de campo del torneo. No obstante, debe cuidarse de no nombrar a las personas implicadas.

Dado que esta lección compara las argumentaciones objetivas con las emotivas, deberá poner su mirada en los diarios de campo donde se pueden observar estas dos formas de argumentar, para con ello, finalmente, mostrar la importancia de argumentos racionales y verificables en medio de los conflictos.

La lección está compuesta por los siguientes puntos específicos:

- 1. Precalentamiento:** reconstruyamos la escena del conflicto. Con esta sección promovemos que los participantes piensen en sus situaciones conflictivas en lo que va del torneo, para con ellas destacar la importancia de una argumentación objetiva.
- 2. Inicio del partido:** Argumentación racional comprobable vs argumentación dominada por las emociones básicas. Aquí establecemos, desde un punto de vista teórico, las diferencias entre ambas formas de argumentación: emocional y racional.
- 3. La jugada más clara del partido.** Aquí formulamos en una frase corta, un resumen de lo expuesto en la teoría.
- 4. Entrenamiento:** aprendamos haciendo. Aquí ampliamos, de un modo práctico, mediante un ejemplo típico de los conflictos en el fútbol, las diferencias entre la argumentación emocional y la racional.
- 5. Análisis del partido:** el autoanálisis. Aquí buscamos que los y las participantes puedan percibir qué tan racionales o emocionales actúan en sus conflictos.
- 6. Final del partido:** conclusiones.



Objetivos

Terminada la sesión, los participantes estarán en capacidad de:

1. Distinguir entre argumentos racionales o verificables y argumentos emocionales.
2. Motivarse y motivar a otros a controlar las emociones básicas en medio del conflicto.
3. Enfrentar los conflictos por medio de estrategias más racionales que emocionales.

M a t e r i a l e s

Dos copias de los guiones para la actividad denominada: En una acción típica del microfútbol. (Anexo 1).

P r e p a r a t i v o s

Estudie anticipadamente la lección.

| Tiempo para cada sección | Tiempo |
|--|---------------|
| Pre calentamiento: reconstruyamos la escena del conflicto | 12 minutos |
| Inicio del partido: argumentación racional comprobable vs argumentación dominada por las emociones básicas | 7 minutos |
| La jugada más clara del partido | 2 minutos |
| Entrenamiento: aprendamos haciendo | 10 minutos |
| Análisis del partido: el autoanálisis | 7 minutos |
| Final del Partido: conclusiones | 7 minutos |
| Total de tiempo (aproximado) | 45 minutos |

1. Pre calentamiento: reconstruyamos la escena del conflicto

El propósito de esta actividad es presentarle a cada participante la importancia de los argumentos en medio de los conflictos.

Desarrollo:

- Invite a los participantes a pensar individualmente en diversas situaciones conflictivas vivenciadas en algunos de los tres partidos o enfrentamientos deportivos del torneo en curso.



- Aclare que estas situaciones conflictivas también pueden ser aquellas discusiones o desacuerdos entre los mismos integrantes de un equipo o incluso entre las barras.
- Luego de haber motivado unos dos minutos de auto reflexión, divida los participantes en tres grupos. Haga esta división de la forma rápida, es decir, pidiendo que se numeren del uno al tres, donde cada número corresponde a un grupo.
- Comunique a cada grupo que deben preparar una pequeña obra de teatro donde escenificarán una situación conflictiva en uno de los tres contextos acá indicados:
 1. Conflicto entre compañeros del mismo equipo,
 2. Conflicto entre jugadores de equipos contrarios.
 3. Conflictos entre las barras de seguidores.
- Indique que para la preparación de la obra tendrán 7 minutos y que la presentación no deberá ser inferior a dos minutos ni superior a 4 minutos.

Preguntas de reflexión:

En referencia a las anteriores obras de teatro formule dos preguntas de reflexión que llevarán la atención hacia el tema que se quiere enfatizar:

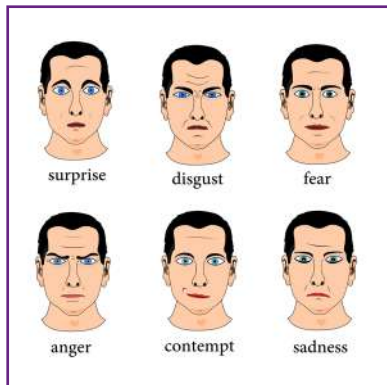
- a. ¿Podrían ustedes reconocer, en las anteriores obras de teatro, personajes que actuaban dominados por emociones como: rabia, miedo, tristeza, alegría, angustia y sorpresa?
- b. ¿Podrían ustedes identificar en las obras, personajes que actuaban racionalmente sin dejarse dominar por emociones como las señaladas?

2. Inicio del partido: Argumentación racional comprobable vs argumentación dominada por las emociones básicas

El propósito de esta actividad es ofrecer los elementos teóricos para diferenciar entre negociadores dominados por sus emociones básicas y negociadores más racionales.

Desarrollo:

El facilitador comenta los siguientes apuntes con los participantes.



Surprise: Sorpresa.
Disgust: Disgusto.
Fear: Miedo,
Anger: Ira.
Contempt: Desprecio.
Sadness: Tristeza.

- En la lección dos, hemos profundizado con respecto a lo que es un negociador con principios, acerca de este hemos dicho que no se deja dominar por las emociones y que procura mantenerse más racional.
- Obviamente ninguna persona es capaz de dominar totalmente sus emociones para actuar 100% de un modo racional. Incluso sabemos que las emociones son parte de nuestras vidas y por ello, la idea no es evitarlas por completo en medio de los conflictos, sino prevenir que ellas dominen los procesos de negociación.
- Hay diversidad de estudios científicos que intentan identificar las emociones básicas, algunos dicen que son cuatro: alegría, rabia, tristeza y miedo (Anexo 2).
- Sin embargo, para la presente lección consideramos que son seis los tipos de emociones básicas: rabia, miedo, tristeza, alegría, angustia y sorpresa¹ (Anexo 3).
- En todas las circunstancias de nuestra vida experimentamos estas emociones, no obstante, en medio de los conflictos pueden ser más intensas.
- Somos conscientes de la imposibilidad de evitar estas emociones y, a la vez, sabemos que podemos acompañarlas con reflexiones racionales. De allí que lo mejor en un conflicto es encontrar un equilibrio entre nuestras emociones y nuestra capacidad racional para construir argumentos verificables, a través de ello:
 - » evitamos que todo termine en situaciones negativas como agresiones físicas, verbales o en un rompimiento de las relaciones y
 - » facilitamos el proceso para encontrar acuerdos donde en lugar de buscar ganar todo, invertimos un poco para que todos y todas ganemos lo suficiente.

Ahora bien, hay dos elementos que caracterizan los argumentos verificables:

- a) no son verdades absolutas, pero sí son reflexiones más confiables.
- b) son argumentos que se pueden sustentar con datos observables.



3. La jugada más clara del partido

El propósito de esta sección es dejar grabado en el corazón y la mente la frase que se encuentra a continuación, donde se resumen los elementos más importantes de la teoría:

“

En medio de los conflictos el negociador con principios no se deja dominar de sus emociones, sino que usa argumentos que luego puede verificar ante las partes con datos confiables.

”

- El facilitador entrega papelitos a los facilitadores con la frase escrita.
- El facilitador invita a los participantes a leer la frase.
- Luego el facilitador la lee en voz alta frente a todos y explica cada una de sus partes.

4. Entrenamiento: aprendamos haciendo

Con esta actividad se busca una forma práctica de conectar la anterior teoría con ejemplos cotidianos. Como facilitador debe tener presente que:

1. La sección intenta dar respuesta por medio de un ejemplo práctico a dos preguntas:
 - ¿Qué es un argumento racional?
 - ¿qué lo diferencia de los argumentos emocionales?

Desarrollo

La sección requiere escoger entre los participantes tres personas que escenifiquen el guion que se entrega a continuación (Anexo 1). Luego de que el facilitador lea la descripción inicial, empezarán los actores a escenificar su guion. Los tres personajes son: árbitro, capitán del equipo A y capitán del equipo B.

Descripción inicial: en una acción típica del microfútbol. En medio de un partido, hubo una acción en la que un jugador de la defensa tocó el balón voluntariamente con la mano en el área de penalti. El árbitro desde su posición no pudo ver el contacto de la mano con el balón, pero en medio de las presiones del equipo atacante y de la



barra de seguidores, se ve obligado a parar el partido para tomar una decisión. En medio de todo ello llama en privado a los capitanes de cada equipo, y estos le presionan con los siguientes argumentos racionales:

- **Capitán del equipo A:** Señor juez, desde el lugar donde usted estaba no pudo haber visto si fue o no mano y por tanto no puede pitar penalti.
- **Capitán del equipo B:** Señor juez, usted está acá para hacer justicia y aunque no haya visto la mano, debería consultar a quienes sí la vimos y pitar no solo penalti sino también expulsar con roja al defensor.
- **Capitán del equipo A:** Señor juez, usted es quien tiene la última palabra y no debe buscar testigos para tomar sus decisiones.
- **Capitán del equipo B:** Señor juez, usted debería consultar al grupo de organizadores del torneo porque ellos son neutrales y estaban mejor ubicados, ellos seguramente vieron que sí hubo mano.
- **Capitán del equipo A:** Señor juez, en el reglamento no hay nada que diga que usted pueda consultar a los organizadores o alguien más, sino que usted debe guiarse por lo que vio.
- **Capitán del equipo B:** Señor juez, en el reglamento tampoco hay nada que le niegue a usted la posibilidad de consultar a otras personas neutrales para tomar decisiones complicadas.
- **Capitán del equipo A:** Señor juez, si usted pita penalti cometerá una injusticia porque acá la única persona totalmente neutral es usted y usted no puede asegurar que hubo mano.
- **Capitán del equipo B:** Señor juez, si usted no pita penalti cometerá una injusticia contra la verdad.

Ahora bien, supongamos que estos capitanes no son muy racionales, sino personas dominadas por sus emociones. Si así fuera, los argumentos que escucharía el árbitro probablemente serían:

- **Capitán del equipo A:** Señor juez, usted nos tiene rabia y si pita penalti es porque le caemos mal.



- **Capitán del equipo B:** Señor juez, usted está asustado y si no pita el penalti es porque le tiene miedo a esta otra gente.
- **Capitán del equipo A:** Señor juez, usted está cargado en contra nuestra, y si pita penalti es porque quiere favorecer al otro equipo.
- **Capitán del equipo B:** Señor juez, si usted no pita el penalti es porque no sabe ser árbitro.

Preguntas de reflexión con base en el anterior ejemplo

Estas preguntas deberán ser formuladas permitiendo solo una intervención por pregunta:

1. ¿De qué forma se pueden verificar los datos que usan los capitanes que dan respuestas racionales?
2. ¿Qué tipo de emociones dominan a los capitanes del segundo guion?

5. Análisis del partido: el autoanálisis

En esta sección se busca promover que los participantes reflexionen sobre sí mismos para que reconozcan qué tan racionales o emocionales están actuando en medio de sus conflictos. Antes de ello es pertinente recordar cuál fue el punto principal de la charla técnica anterior.

“

El negociador con principios nunca renuncia a sus principios éticos y morales en medio de los conflictos, siempre negocia con base en los intereses y no con base en las posiciones. Con un negociador así es más fácil encontrar una solución en la que todos inviertan algo para ganar algo.

”

De tal modo que este negociador con principios no solo mantiene sus convicciones éticas y morales, sino que también, según lo estamos aprendiendo, usa argumentos racionales sin dejarse dominar de sus emociones.

Desarrollo:

Luego de haber recordado la enseñanza principal de la anterior charla técnica, pase a motivar a los participantes a que completen las frases que usted va a leer a continuación. Como facilitador solo debe introducir la frase y esperar que ellos verbalmente la completen. Esta no es una actividad donde los participantes escriben sus respuestas sino donde las dicen en voz alta.



Frases incompletas:

- Cuando en un conflicto me dejo dominar de la rabia todo puede terminar en:

- Cuando en un conflicto me domina el miedo las cosas terminan en:

- Si en un conflicto me domina la tristeza todo puede terminar en:

- Cuando en medio de un conflicto apporto argumentos verificables (racionales) estoy facilitando que todo termine en:

6. Final del Partido: conclusiones

Acá el propósito es construir con los participantes tres conclusiones básicas.

¡Mucha atención!

Como facilitador:

- a. Motivará a que los participantes aporten voluntariamente ejemplos de su vida personal para responder las preguntas.
- b. Promoverá que por cada pregunta haya una o dos respuestas.
- c. Si no hay voluntarios que aporten experiencias personales en alguna pregunta, procure usted tener preparado un ejemplo de su vida personal.

Preguntas:

1. ¿Puede usted mencionar brevemente cómo se desarrolló algún conflicto de su vida personal donde estuvo dominado por sus emociones básicas?
2. ¿Podría aportar algún ejemplo de su vida personal donde enfrentó algún conflicto aportando argumentos verificables?
3. ¿Ha pensado en alguna estrategia personal para ser más racional que emocional en medio de sus conflictos cotidianos?

Anexo 1

En una acción típica del microfútbol

Esta primera descripción la lee el facilitador:

En medio de un partido, hubo una acción en la que un jugador de la defensa tocó el balón voluntariamente con la mano en el área de penalti. El árbitro desde su posición no pudo ver el contacto de la mano con el balón, pero en medio de las presiones del equipo atacante y de la barra de seguidores, detiene el partido para tomar una decisión. En medio de todo ello llama en privado a los capitanes de cada equipo, y estos le presionan con los siguientes argumentos racionales:

- **Capitán del equipo A:** Señor juez, desde el lugar donde usted estaba no pudo haber visto si fue o no mano y por tanto no puede pitar penalti.
- **Capitán del equipo B:** Señor juez, usted está acá para hacer justicia y aunque no haya visto la mano, debería consultar a quienes sí la vimos y pitar no solo penalti sino también expulsar con roja al defensor.
- **Capitán del equipo A:** Señor juez, usted es quien tiene la última palabra y no debe buscar testigos para tomar sus decisiones.
- **Capitán del equipo B:** Señor juez, usted debería consultar al grupo de organizadores del torneo porque ellos son neutrales y estaban mejor ubicados, ellos seguramente vieron que sí hubo mano.
- **Capitán del equipo A:** Señor juez, en el reglamento no hay nada que diga que usted pueda consultar a los organizadores o alguien más, sino que usted debe guiarse por lo que vio.
- **Capitán del equipo B:** Señor juez, en el reglamento tampoco hay nada que le niegue a usted la posibilidad de consultar a otras personas neutrales para tomar decisiones complicadas.
- **Capitán del equipo A:** Señor juez, si usted pita penalti cometerá una injusticia porque acá la única persona totalmente neutral es usted y usted no puede asegurar que hubo mano.
- **Capitán del equipo B:** Señor juez, si usted no pita penalti cometerá una injusticia contra la verdad.

Ahora bien, supongamos que estos capitanes no son muy racionales, sino personas dominadas por sus emociones. Si así fuera, los argumentos que escucharía el árbitro probablemente serían:

- **Capitán del equipo A:** Señor juez, usted nos tiene rabia y si pita penalti es porque le caemos mal.
- **Capitán del equipo B:** Señor juez, usted está asustado y si no pita el penalti es porque le tiene miedo a esta otra gente.
- **Capitán del equipo A:** Señor juez, usted está cargado en contra nuestra, y si pita penalti es porque quiere favorecer al otro equipo.
- **Capitán del equipo B:** Señor juez, si usted no pita el penalti es porque no sabe ser árbitro.

Anexo 2



Anexo 3



surprise



disgust



fear



anger



contempt



sadness



Retroalimentación

Con el fin de seguir mejorando este material, nos gustaría mucho poder tener tu retroalimentación. Por favor sigue las siguientes instrucciones para responder un cuestionario breve que les permitirá a los autores hacer las revisiones necesarias a este material.

Si tienes un celular inteligente (*smartphone*)

1. Descarga la aplicación *Rayo del escáner QR* o *Lector códigos QR* a tu celular inteligente.
2. Usando la aplicación, escanea el siguiente código:

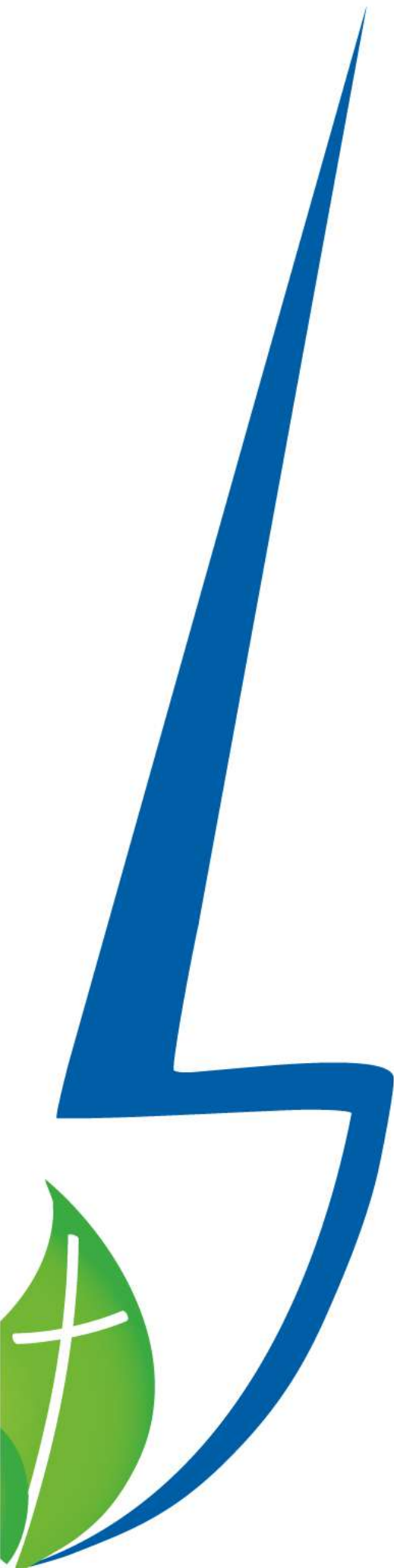


3. Responde a las preguntas del cuestionario.

Si no tienes un celular inteligente (*smartphone*)

1. Ingresa a la página <http://www.feydesplazamiento.org/materiales/relaciones-sociales-y-comunitarias> y selecciona la sección de "Retroalimentación".
2. En la sección **Torneo conciliadores de paz**, Identifica la lección que acabas de concluir y selecciona el enlace indicado.
3. Responde las preguntas del cuestionario.

Si tienes alguna dificultad para responder a este cuestionario, por favor contacta a la administradora del proyecto de *Fe y Desplazamiento* en el correo electrónico admin.tyd@unisbc.edu.co, o al número 300 533 8115 (celular y WhatsApp).



**Los conflictos
y su papel positivo
en el florecimiento
comunitario**

Lección 4



Introducción

La presente lección será desarrollada después de la cuarta fecha del torneo. Después de esta lección, dependiendo de la prolongación que tendrá el torneo, se les sugiere a los facilitadores, si fuera necesario, hacer una pausa respecto a las charlas técnicas. El torneo continuará su curso y se dictará una última lección con una estructura muy diferente al resto de las lecciones pues consistirá en un acto de premiación.

Con la presente lección se buscará mostrar cómo los saberes adquiridos acerca del fenómeno del conflicto y sus formas positivas de enfrentarlo, puede jugar un papel importante en la convivencia y el florecimiento de la comunidad en general y para ello se hace énfasis, ya no en las situaciones conflictivas en el contexto deportivo, sino en los conflictos en torno al problema de la delincuencia juvenil.

Haber escogido aplicar los conocimientos adquiridos al problema de la delincuencia juvenil obedece a la necesidad de buscar salidas positivas a un problema que afecta gravemente las comunidades en donde este programa deportivo se está implementando.

La lección está compuesta por los siguientes puntos:

- 1. Pre calentamiento:** mapa de conflictos en nuestros barrios. Acá empezamos a ampliar el campo de aplicación de los conocimientos hacia otros tipos de conflictos.
- 2. Inicio del partido:** la resolución negociada de conflictos y el florecimiento comunitario. En esta sección ofrecemos algunos elementos teóricos, asociados al problema de la delincuencia juvenil.
- 3. La jugada más clara del partido.** Acá sintetizamos en una frase el contenido teórico.
- 4. Entrenamiento:** la auto reflexión. En esta sección procuramos sensibilizar a los participantes para que piensen en la persona delincuente como alguien abordable por rutas alternas al asesinato, el encierro, el desplazamiento o la desaparición.
- 5. Análisis del partido:** Mapa de oportunidades. Con esta sección mostramos de una forma simbólica la necesidad de ver los conflictos como oportunidades.
- 6. Final del partido:** conclusiones.



Objetivos

Luego de concluida la siguiente lección, los participantes estarán en capacidad de:

1. Reconocer en el fenómeno de la delincuencia juvenil una oportunidad para poner en práctica lo aprendido en las charlas técnicas anteriores.
2. Crear un vínculo de comprensión compasiva con el joven delincuente.
3. Reconocerse como actor capaz de actuar como negociador con principios en medio de conflictos comunitarios como los desprendidos de la delincuencia juvenil.

Materiales

- Crayolas o lápices de colores, como mínimo una por cada participante.
- Un pliego de papel de mínimo un metro cuadrado.
- Hojas de papel silueta de mínimo 7 colores distintos.
- Colbón, pegante o cinta pegante.

Preparativos

1. Estudie previamente la lección.
2. Prepare un pliego de papel de mínimo un metro cuadrado con el siguiente título en letras muy grandes: Mapa de conflictos de nuestros barrios.
3. Prepare una cartulina con el mismo tamaño de letra que usó en el título Mapa de conflictos pero ahora con la palabra: Oportunidades.

| Tiempo para cada sección | Tiempo |
|--|------------|
| Pre calentamiento: Mapa de conflictos en nuestros barrios | 15 minutos |
| Inicio del partido: la resolución negociada de conflictos y el florecimiento comunitario | 10 minutos |
| La jugada más clara del partido | 2 minutos |
| Entrenamiento: la auto reflexión | 7 minutos |
| Análisis del partido: Mapa de oportunidades | 5 minutos |
| Final del Partido | 3 minutos |
| Total de tiempo (aproximado) | 42 minutos |



1. Precalentamiento: Mapa de conflictos en nuestros barrios

El propósito de esta actividad es introducir la importancia que tiene la negociación de los conflictos en el florecimiento de nuestras comunidades barriales.

Desarrollo:

- a. El facilitador anuncia que con la presente actividad construirán un mapa de conflictos de los sitios donde los participantes viven.
- b. Deberá promover que los participantes tomen un lápiz o crayola y que conjuntamente en el pliego de papel de mínimo un metro cuadrado, dibujen el mapa del o de los barrios en los que viven. Deberán pensar que sobrevuelan sus barrios y a partir de ello dibujan sus calles, las casas, las canchas o sitios que ellos consideren necesarios. Este pliego de papel deberá estar previamente titulado con letras grandes: Mapa de conflictos de nuestros barrios.
- c. Procure que la construcción colectiva de este mapa no sobrepase los 10 minutos y que cada participante contribuya con sus dibujos.
- d. Luego de terminado el mapa, pregúnteles a los participantes cuáles tipos de conflictos son más usuales en sus barrios, cópielos en un tablero o papel donde todos y todas los puedan leer. Aunque no debe ser una camisa de fuerza, procure que no sean ni menos ni más que siete tipos de conflictos.
- e. Posteriormente muestre las siete hojas de papel silueta de diferentes colores -procure no usar papel silueta blanco- y asigne, con la participación de los participantes, un color de papel silueta por cada tipo de conflicto.
- f. Corte una pequeña porción de papel silueta para hacer una pequeña bolita, no más grande que una canica. Luego pegue dicha canica de papel en el sitio que usted considere que hay conflictos como los que representa ese color de canica.
- g. Ahora motive al resto de participantes a que hagan bolitas de papel y las peguen en los sitios donde piensen que se vivencian ese tipo de conflictos.



- h. Terminada la actividad, fije el mapa a una pared y motive a que los participantes aprecien su mapa como si estuvieran ante una obra de arte.
- i. Pregúnteles si a ese mapa le falta o le sobra algo. Permita una o dos respuestas antes de continuar con la siguiente sección.

2. Inicio del partido: la resolución negociada de conflictos y el florecimiento comunitario.

El propósito de esta sección es formular los elementos teóricos necesarios.

Desarrollo:

Para empezar el facilitador recuerda la frase principal de la anterior charla técnica:

“

En medio de los conflictos el negociador con principios no se deja dominar de sus emociones, sino que usa argumentos que luego puede verificar ante las partes con datos confiables.

”

- Aparte de lo anterior también debe recordar que en las anteriores charlas técnicas hemos visto cómo el conflicto, aparte de ser inevitable, es una oportunidad para buscar colectivamente formas de mejorar las condiciones de vida personal y comunitaria.
- Enfatique que con la presente lección se intenta mirar un poco más allá del contexto deportivo, y luego motive al grupo que respondan dos preguntas:
 1. ¿Es posible en nuestros barrios ver los conflictos como oportunidades de transformación o florecimiento colectivo?
 2. ¿Qué efectos puede provocar en el barrio esta forma de ver los conflictos?

La palabra conflicto continuamente se asocia en forma negativa con la violencia, la muerte, las separaciones entre parejas, las divisiones familiares, las fronteras invisibles, los gritos de la vecina contra su esposo cuando llega borracho, las peleas entre hermanos en el día de



la madre y cosas por el estilo. Esta visión negativa del conflicto haría pensar que es imposible verlos como lo que realmente son, oportunidades para crear mejores relaciones personales, familiares y comunitarias.

Para entender mejor lo anterior asociémoslo con el tema de la delincuencia juvenil.

No es un secreto que en Colombia se ha desarrollado una estrategia legal e ilegal de control violento de la delincuencia juvenil. Mucho de ello se ha justificado bajo la idea de que estos delincuentes son desechables, antisociales, desadaptados, personas que no encajan con el resto de la comunidad y que por tanto hay que asesinarles, desaparecerles, desplazarles o encerrarles. Afortunadamente hay también estrategias compasivas como las de instituciones religiosas que promueven no su exterminio sino su transformación moral.

No obstante, el mensaje es claro: a estos delincuentes juveniles, se les ve como portadores de valores anticomunitarios, se les asume como incompatibles con las personas de bien, y en esa medida, como personas que no pueden ser integradas hasta que no se “ajuicien”.

Recientes investigaciones sociológicas y criminológicas demuestran que los delincuentes juveniles no poseen diferentes escalas de valores, que no son subculturas diferentes e inaceptables. Se viene demostrando que comparten los mismos valores que el resto de la comunidad y que sus actos pueden ser interpretados como modos de protesta política. En esa medida, la delincuencia juvenil no se compone de personas que nacieron para hacer el mal sino son más bien, en gran medida, víctimas de las desigualdades sociales.

Esta forma de entender a los delincuentes juveniles nos lleva a entender que como colombianos tenemos el reto de promover estrategias diferentes al asesinato, la desaparición, el desplazamiento o el encarcelamiento. Para que ello sea posible, hemos de usar pautas como las del negociador con principios y así comprender mejor cuáles son los intereses que motivan a esta población a recurrir al delito. Probablemente dicha mirada analítica, no emocional, nos hará notar que entre los intereses de los delincuentes y los del resto de la comunidad no hay muchas diferencias sino muchas coincidencias.



En esa medida,

- En lugar de crear un abismo entre delincuentes juveniles y el resto de la comunidad deberíamos investigar las coincidencias de intereses entre los unos y los otros.
- En lugar de quedarnos paralizados por el miedo, deberíamos lanzar la mirada hacia el lado positivo de los jóvenes delincuentes.
- En lugar de tratar de avanzar comunitariamente sin ellos, encontremos formas aceptables de trabajo con ellos.

3. La jugada más clara del partido:

El propósito de esta sección es dejar grabado en el corazón y la mente la frase del cuadro:

“

Los conflictos nos ayudan a entender mejor nuestra realidad y transformarla. Parte de esa realidad que podríamos entender mejor es la relacionada con la delincuencia juvenil. Nuestro reto como negociadores con principios, será aprovechar las oportunidades que nos ofrecen los conflictos generados por la delincuencia juvenil.

”

- El facilitador entrega papelitos a los facilitadores con la frase escrita.
- El facilitador invita a los participantes a leer la frase cada uno.
- Luego el facilitador la lee en voz alta frente a todos y explica cada una de sus partes.

4. Entrenamiento: la auto reflexión

El propósito de la auto reflexión es sensibilizar a los participantes con los jóvenes delincuentes.

¡Mucha atención!

Procure como facilitador que las personas no respondan las preguntas de reflexión de un modo público. Enfaticé que las respuestas sean privadas.

Desarrollo

En caso de que sea posible, presente el video que se sugiere a continuación: “Policía evitó linchamiento de jóvenes delincuentes” (2 minutos) hecho por:



Valledupar Noticias: en el link <https://www.youtube.com/watch?v=4CMnzFmlp1g&pbjreload=10>

- Luego del video se formularán unas preguntas personales que deberán responder solo en sus mentes.
- En caso de que no haya los medios para mostrar el video, deberá formular las preguntas de reflexión tal cual están.
- No sugiera que se escriban o se comenten las respuestas. En caso que alguien insista en compartir sus respuestas, exija que no mencione nombres o datos que relacionen el comentario con una persona específica.
- Se formulará cada pregunta y habrá 1 minuto para reflexionar en ella.

Preguntas de reflexión en torno a la delincuencia juvenil

1. ¿Qué sientes cuando ves que golpean o te das cuenta de que asesinaron un joven delincuente?
2. ¿Te sientes capaz de hacer amistad con un delincuente?
3. ¿Crearías que si las condiciones de vida en Colombia fueran mejores habría la misma cantidad de delincuentes juveniles?

5. Análisis del partido: Mapa de oportunidades

El propósito de la sección “Mapa de oportunidades” es mostrar de un modo simbólico cómo cada conflicto se puede convertir en una oportunidad.

Desarrollo

- El facilitador regresa con los participantes al mapa de conflictos construido al principio.
- Enfatiza que haber tocado el tema de la delincuencia juvenil tenía dos propósitos:
 1. Aplicar nuestra visión del conflicto como oportunidad, como algo que es parte de la vida rutinaria y como algo que deberíamos aprovechar.
 2. Aplicar los conocimientos en torno al conflicto a contextos diferentes a la competencia deportiva.



- Luego de recordar lo anterior:
 - Tome un pedazo de cartulina donde previamente debió escribir la palabra “Oportunidades”.
 - Muestre y pegue esta cartulina sobre la palabra conflictos. De este modo el mapa quedará con el título “Mapa de Oportunidades de nuestro barrio”.
 - Enfatique que cada conflicto, personal, familiar y comunitario es siempre un banco de oportunidades que deben ser aprovechadas de un modo creativo, no pasional o dominado por las emociones, sino a través de una actitud de negociador con principios.
 - Enfatique también que esto no solo es aplicable a los contextos deportivos, sino a cualquier contexto de los que aparecen representados en el Mapa de oportunidades, incluso en aquellos que se ven tan complejos y peligrosos como el asociado a la delincuencia juvenil.

6. Final del partido

El propósito de esta sección es construir las conclusiones con los participantes.

Desarrollo:

Cree un conversatorio siguiendo los puntos que se ofrecen a continuación procurando que las opiniones sean respetadas, incluso aquellas que no armonizan con lo enseñado:

- Sería pertinente tomar nota de los aportes de las personas para que les sirva de insumo en la evaluación final del proyecto Torneo Conciliadores de Paz.
- Para apoyar la memoria de los participantes proyecte o coloque en un lugar visible las frases que, en cada lección corresponden a la sección “La jugada más clara del partido” (anexo 1).

Puntos de discusión para concluir:

1. Con cuál de las siguientes frases se identifica usted mejor:

- a. Para mí, los conflictos son: situaciones de desacuerdo de la vida rutinaria que deberíamos convertir en oportunidades para cambios positivos. En los conflictos tenemos, unas partes en desacuerdo, diversidad de intereses, diferentes



posiciones u opiniones, diversas estrategias de solución y, finalmente, acuerdos o resoluciones.

b. Honestamente debo reconocer que para mí, los conflictos son situaciones en las que prefiero no participar, yo me hago el de la vista gorda y me voy yendo; a mí no me gustan los problemas.

c. Para mí, los conflictos siempre son oportunidades para ganar más de lo que tengo o lograr cosas que necesito; cuando negocio pongo mi mirada en las metas que quiero alcanzar y hago lo que sea, y lo que sea, es lo que sea.

2. Menciona algunas formas como podría aplicarse lo aprendido acerca de los conflictos y de los tipos de negociadores, en el problema de la delincuencia juvenil.
3. Piense y escriba una lista de obstáculos que quisiera superar para llegar a convertirse en un mediador o negociador con principios en medio de los conflictos más graves de su comunidad.

Anexo 1

Frases de cada lección correspondiente a la sección “La jugada más clara del partido”

Charla técnica 1

En pocas palabras, los conflictos son: situaciones de desacuerdo de la vida rutinaria que deberíamos convertir en oportunidades para cambios positivos. En los conflictos tenemos, unas partes en desacuerdo, diversidad de intereses, diferentes posiciones u opiniones, diversas estrategias de solución y, finalmente, acuerdos o resoluciones.

Charla técnica 2

El negociador con principios nunca renuncia a sus principios éticos y morales en medio de los conflictos, siempre negocia con base en los intereses y no con base en las posiciones. Con un negociador así es más fácil encontrar una solución en la que todos inviertan algo para ganar algo.

Charla técnica 3

En medio de los conflictos el negociador con principios no se deja dominar de sus emociones, sino que usa argumentos que luego puede verificar ante las partes con datos confiables

Charla técnica 4

Los conflictos nos ayudan a entender mejor nuestra realidad y transformarla. Parte de esa realidad que podríamos entender mejor es la relacionada con la delincuencia juvenil. Nuestro reto como negociadores con principios será aprovechar las oportunidades que nos ofrecen los conflictos generados por la delincuencia juvenil.



Retroalimentación

Con el fin de seguir mejorando este material, nos gustaría mucho poder tener tu retroalimentación. Por favor sigue las siguientes instrucciones para responder un cuestionario breve que les permitirá a los autores hacer las revisiones necesarias a este material.

Si tienes un celular inteligente (*smartphone*)

1. Descarga la aplicación *Rayo del escáner QR* o *Lector códigos QR* a tu celular inteligente.
2. Usando la aplicación, escanea el siguiente código:



3. Responde a las preguntas del cuestionario.

Si no tienes un celular inteligente (*smartphone*)

1. Ingresa a la página <http://www.feydesplazamiento.org/materiales/relaciones-sociales-y-comunitarias> y selecciona la sección de "Retroalimentación".
2. En la sección **Torneo conciliadores de paz**, Identifica la lección que acabas de concluir y selecciona el enlace indicado.
3. Responde las preguntas del cuestionario.

Si tienes alguna dificultad para responder a este cuestionario, por favor contacta a la administradora del proyecto de *Fe y Desplazamiento* en el correo electrónico admin.tyd@unisbc.edu.co, o al número 300 533 8115 (celular y WhatsApp).



**Acto de
premiación
Torneo
Conciliadores
de Paz 2019**

Lección 5



Introducción

Esta sesión se desarrollará durante el acto de premiación y por ello tiene una estructura y propósitos diferentes a las anteriores lecciones. Incluso, dado que solo se busca recalcar los principales elementos pedagógicos desarrollados en las anteriores lecciones, no encaja bien como charla técnica o como lección, sino más bien como acto de rememoración.

Por otra parte, es importante aclarar que los actos de premiación por estar ligados, en los contextos barriales a la cultura de la competencia deportiva del entorno, a los recursos captados antes o durante el torneo y a los compromisos pactados al inicio durante el cursillo técnico, exigirá que los facilitadores cumplan con tales compromisos y retos de contextualización. Una explicación más extensa de este tema se incluye en la introducción general del torneo.

Objetivos

1. Reforzar los conocimientos esenciales ofrecidos en las charlas técnicas, recogidos en la sección “La jugada más clara del partido”.
2. Promover la perseverancia en la aplicación comunitaria de los conocimientos ofrecidos a lo largo de las cuatro charlas técnicas anteriores.
3. Sensibilizar en torno a la relevancia de mediar conflictos con base en principios para el florecimiento colectivo.

El logro de los objetivos depende de la conexión simbólica de los premios con los contenidos ofrecidos en cada sección.

P r e p a r a t i v o s

1. Escojan un maestro de ceremonia con suficiente carisma y conocimiento del torneo en todas sus etapas.
2. Adorne el sitio con material fotográfico del o de los torneos.
3. Adorne parte del salón con la cartelera Mapa de oportunidades.
4. En la medida de lo posible, tenga preparado un refrigerio para los asistentes.
5. Tenga una copia impresa por equipo del informe financiero y delegue al encargado de las finanzas para presentarlo.



6. Tenga impreso el breve informe del torneo para cada equipo.

M a t e r i a l e s

Obviamente es posible que los organizadores hayan determinado premiar con elementos diferentes a medallas y trofeos. Sin embargo, aunque se premie por ejemplo, con un marrano, los motivos y los contenidos seguirán siendo los mismos, es decir, equipo ganador, goleador, etc.

Por otra parte, también es posible que los organizadores determinen no solo premiar el equipo ganador sino también el segundo puesto. Todo ello depende de los compromisos asumidos por los organizadores y por los recursos que hayan captado. En caso de que haya una inconsistencia entre lo que los organizadores prometieron antes de empezar el torneo y lo que estarán entregando el día de la premiación, esta deberá ser explicada y sustentada con datos convincentes.

En caso de que se decidan por trofeos y medallas, este será el material mínimo que deberán tener:

- Trofeo y medallas para el equipo ganador del TCP.
- Trofeo y medallas para el equipo ganador del TCC.
- Trofeo para el goleador del TCP.
- Trofeo para el goleador del TCC.
- Trofeo para el equipo ganador del juego limpio. Un solo trofeo pues de ambos torneos solo se elige un equipo ganador.
- Trofeo para la valla menos vencida del torneo TCP.
- Trofeo para la valla menos vencida del torneo TCC.
- Trofeo de reconocimiento especial al mejor "Negociador con principios".
- Informe financiero (con recibos oficiales) de los torneos.
- Refrigerio.
- Copias de la agenda del programa.
- Cartelera: Mapa de oportunidades.
- Material fotográfico del o de los torneos.



Tiempo

Se sugiere que este evento tarde solo 40 minutos. En dicho tiempo no está contabilizado el refrigerio, pues es de carácter opcional.



¡Mucha atención!

El maestro de ceremonias debe siempre tener clara y presente la siguiente información que se ha trabajado en las charlas técnicas anteriores:

1. La importancia de los conflictos en el florecimiento comunitario y
2. La necesidad de enfrentar los conflictos desde la perspectiva de un negociador con principios.

1. Orden del acto de premiación, Torneo Conciliadores de Paz 2019

1. Bienvenida a todos y todas las asistentes (4 minutos)
2. Bienvenida y presentación de personalidades invitadas (5 minutos)
3. Agradecimientos a los facilitadores (4 minutos)
4. Breve informe del torneo (7 minutos):
 - a. Número de equipos inscritos.
 - b. Número de equipos que terminaron el torneo.
 - c. Cantidad de tarjetas amarillas y rojas.
 - d. Fecha de inicio del torneo.
 - e. Fecha de finalización.
 - f. Incidentes negativos significativos.
 - g. Incidentes positivos significativos.
 - h. Cualquier otra información que el grupo de organizadores considere pertinente.
5. Presentación y entrega del informe económico del torneo a cada representante de los equipos (7 minutos). Este informe es excelente para crear confianza con los asistentes dado que de estas actividades deportivas comunitarias se sospecha que solo son usadas como medio para el lucro personal. El contenido mínimo del informe será:
 - a. Ingresos
 - b. Egresos.
 - c. Estado de las cuentas:
 - i. Déficit o
 - ii. superávit.
 - d. Cuentas por pagar.
 - e. Cuentas por cobrar.
 - f. Inversión de tiempo donado voluntariamente por los organizadores.
 - g. Cualquier otra información que los organizadores consideren necesaria.



¡Mucha atención!

Entre los puntos 1 y 5 del acto de premiación, el maestro de ceremonia incluirá los siguientes elementos pedagógicos:

1. El conflicto es algo inevitable, es parte de nuestra vida rutinaria, nunca desaparece.
2. El conflicto es siempre una oportunidad para conocer mejor nuestros problemas comunitarios y las posibles soluciones, donde todos deberían invertir algo y ganar lo necesario

Acto de premiación: (15 minutos)

- a. Reconocimiento al portero con la valla menos vencida del TCP.
- b. Reconocimiento al portero con la valla menos vencida del TCC.
- c. Reconocimiento al goleador del TCP.
- d. Reconocimiento al goleador del TCC.
- e. Reconocimiento al equipo ganador del Juego limpio.

¡Mucha atención!

En el momento de premiar al equipo ganador del Juego limpio, el maestro de ceremonia debe incluir el siguiente elemento pedagógico:

Un buen manejo de los conflictos en nuestras comunidades nos hace florecer colectivamente.

- f. Reconocimiento especial al negociador con principios. Con ello se reconocen las capacidades excepcionales del jugador o la jugadora que a lo largo del torneo demostró ser un buen representante del negociador con principios.

¡Mucha atención!

En el momento de premiar al mejor o la mejor negociadora con principios, el maestro de ceremonia debe incluir los siguientes elementos pedagógicos:

1. Un buen manejo de los conflictos implica:
 - a. Negociar con base en los intereses y no con base en las posiciones.
 - b. Ofrecer argumentos verificables.
 - c. No dejarse dominar por las emociones.
2. Lo anterior requiere que haya negociadores que no renuncian a sus principios éticos y morales en medio de las tensiones de las negociaciones.



7. Reconocimiento al equipo ganador del TCP.
8. Reconocimiento al equipo ganador del TCC.
9. Anuncios especiales, como, por ejemplo, el anuncio de nuevos programas en favor de la comunidad.
10. Despedida e invitación al refrigerio.

2. Recomendaciones finales

Concluycamos con las siguientes sugerencias para el equipo organizador.

- El acto de premiación debe ser usado para traer a la memoria de los asistentes los elementos pedagógicos más importantes ofrecidos a lo largo del torneo.
- Aparte de ello, se sugiere a los organizadores pensar en una oferta de programas, no necesariamente deportivos, para dar continuidad a la intervención.
- También pudiera ser bastante positivo terminar el evento compartiendo un refrigerio para mejorar los vínculos de amistad entre participantes y organizadores.
- El desarrollo del acto de premiación debería ser registrado en un acta o protocolo. Dicho documento también servirá para que los facilitadores hagan su evaluación final del programa Torneo Conciliadores de Paz.



Retroalimentación

Con el fin de seguir mejorando este material, nos gustaría mucho poder tener tu retroalimentación. Por favor sigue las siguientes instrucciones para responder un cuestionario breve que les permitirá a los autores hacer las revisiones necesarias a este material.

Si tienes un celular inteligente (*smartphone*)

1. Descarga la aplicación *Rayo del escáner QR* o *Lector códigos QR* a tu celular inteligente.
2. Usando la aplicación, escanea el siguiente código:



3. Responde a las preguntas del cuestionario.

Si no tienes un celular inteligente (*smartphone*)

1. Ingresa a la página <http://www.feydesplazamiento.org/materiales/relaciones-sociales-y-comunitarias> y selecciona la sección de "Retroalimentación".
2. En la sección **Torneo conciliadores de paz**, Identifica la lección que acabas de concluir y selecciona el enlace indicado.
3. Responde las preguntas del cuestionario.

Si tienes alguna dificultad para responder a este cuestionario, por favor contacta a la administradora del proyecto de *Fe y Desplazamiento* en el correo electrónico admin.tyd@unisbc.edu.co, o al número 300 533 8115 (celular y WhatsApp).

Información sobre el proyecto de Fe y Desplazamiento

Fe y Desplazamiento es parte del proyecto de investigación institucional de la Fundación Universitaria Seminario Bíblico de Colombia (FUSBC), registrada ante el Ministerio de Educación de Colombia bajo el título “Respuesta al Desplazamiento Interno en Colombia”. La investigación se realizó con un equipo internacional de más de 25 investigadores en los campos de psicología, sociología, política, economía, pedagogía y teología. Además, colaboraron 12 coinvestigadores que son líderes de comunidades en situación de desplazamiento y pastores y líderes de organizaciones sin ánimo de lucro con largas trayectorias trabajando con personas en situación de desplazamiento. La investigación se realizó en seis comunidades de Colombia, y con base en esta investigación se ha elaborado este currículo y los demás currículos y cartillas del proyecto. Así, estos currículos y estas cartillas representan, no solo las perspectivas de unos profesores de teología, sino la sabiduría y experiencia de estudiosos en diversos campos: profesionales, pastores, líderes de ONGs y las mismas víctimas del desplazamiento forzoso.

La investigación ha sido financiada por la Templeton World Charity Foundation, Inc., bajo el título “Integral missiology and the human flourishing of internally displaced persons in Colombia”. Las opiniones expresadas en la publicación son las de los autores y no necesariamente reflejan las perspectivas del Templeton World Charity Foundation, Inc.

