

Diplomado Transformación Positiva de Conflictos



Quinta Sesión

Comitán, Chiapas 3, 4 y 5 de diciembre del 2008

En esta quinta sesión de nuestro Diplomado sobre Transformación Positiva de Conflictos, llegamos 16 personas (7 mujeres y 9 hombres) de 12 comunidades de los siguientes municipios: Comitán, Ocosingo, La Independencia, Las Margaritas, Amatlán, Altamirano y Maravilla Tenejapa.

BIENVENIDA

Iniciamos la sesión con la bienvenida que nos dieron por parte de Coreco, recordamos el objetivo del diplomado y vimos el objetivo de esta quinta sesión.

El objetivo general del diplomado:

Profundizaremos la metodología de la Transformación Positiva de Conflictos, reflexionaremos temas y compartiremos nuestras experiencias que nos permitan crear alternativas encaminadas a la construcción de la paz



Foto: Coreco

Y el objetivo de ésta quinta sesión:

Conocer el tema de negociación, trabajando la negociación colaborativa como la forma más adecuada en la transformación positiva de conflictos.

Aunque ya nos conocemos realizamos una dinámica que se llama “los listones” para integrarnos más como grupo.

A cada quien nos entregaron un listón, formamos un círculo, movíamos nuestro listón y caminábamos por el salón, revolviéndonos. Formamos parejas moviendo nuestro listón y luego tomamos el listón de nuestra pareja.

Después hicimos lo mismo en grupos de tres personas. Formamos dos grupos, seguimos moviendo nuestros listones, hasta que formamos un solo círculo, tomando el listón del compañero o compañera que estaba a nuestro lado. Lo seguimos moviendo hasta ir recogiendo los listones. Miramos a nuestros compañeros y compañeras que estamos aquí en esta sesión y recordando a quienes no pudieron llegar, nos dimos la bienvenida, reconociendo nuestro derecho a ocupar un lugar en este diplomado, a estar aquí y también reconocimos el derecho que tienen los demás de ocupar un espacio.



Foto: Coreco

Comentarios:

♣ Aunque no estemos todas y todos nos sentimos a gusto, algunos nos vimos en el encuentro de Los Laureles.



Foto: Coreco

- ♣ Ya estamos en la quinta sesión y parece que acabamos de empezar, bienvenidos a quienes llegamos.
- ♣ Venimos con fuerza y regresaremos más fortalecidos pues en cada sesión llevamos mucho que compartir.
- ♣ La primera vez que nos encontramos no había un camino, no sabía a qué venía, ya después de conocernos siento que se está abriendo el camino y por eso vengo contenta y regreso contenta.
- ♣ Durante los dos meses de la sesión pasada a esta ha habido problemas pero no nos desanima, al contrario se fortalece el interés de seguir caminando.

EL GRUPO QUE QUEREMOS SER

Recordemos que en este tema se trata de poner reglas de funcionamiento que sirven para iniciar un trabajo como este, para que podamos hablar y tener una buena reunión para poder decir lo que pensamos y sentimos. En nuestra familia, en el trabajo, en la comunidad también tenemos reglas que no necesariamente están escritas.

Si estamos preparándonos para intervenir en conflictos, ¿cómo hacer para que se haga bien?. Si llegamos a donde hay un conflicto la gente esta: preocupada, enojada, resentida, intranquilo, con miedo, no da su palabra, a veces hay rumores, malos entendidos, se acomoda a lo que dice una persona.

Si todo esto se da en un conflicto, lo que puede pasar es que haya enfrentamientos, golpes, amenazas.

Lo que puede pasar en este lugar si no hubiera reglas: apartarnos, separarnos, dividirnos, enojarnos, ataques verbales a los otros, enfrentamiento.

Después de esta reflexión acordamos que para que no pase esto en este grupo y podamos trabajar bien, necesitamos:

Igualdad.

- * Respetar las diferencias.
- * Interés en respetar las reglas.
- * Ver como solucionar para que no nos agarremos entre grupos.
- * Respeto a nuestra cultura
- * Respeto a nuestra forma de hablar.
- * Respetar la diferencia religiosa.

Comunicación.

- * Buena comunicación.
- * Interés en comunicarnos.
- * Libre expresión, que todos podamos dar nuestra opinión.
- * Tener fuerza, confianza de llegar a una solución.

Si no se arregla bien un conflicto puede crecer y con más fuerza. Las reglas son importantes, hay que tenerlas presentes, que sean reglas vivas que nos ayuden. Podemos poner muchas pero hay que ver cuáles son las necesarias para tener un buen trabajo.

Los acuerdos sirven para una situación, si un acuerdo deja de servir hay que cambiarlo, siempre hay que estar construyendo nuevos acuerdos.

PROCESO DE NEGOCIACIÓN

Para comenzar a ver el tema de la negociación, hicimos un trabajo en grupos, reflexionando la pregunta: ¿Qué entendemos por negociación? Si hemos escuchado algo o si no ¿qué pensamos cuando escuchamos la palabra negociación?

- ♦ Políticamente: se da en un negocio o se da en el gobierno.
Es un diálogo para llegar a un acuerdo entre dos o más partes involucradas en un conflicto, para tener una mejor solución
- ♦ Hay varias interpretaciones, para hacer un negocio es como lograr una venta.
En un conflicto es como poder llegar a un acuerdo donde se aceptan ambas partes y se respetan
- ♦ Entendemos que la negociación es cuando ambas partes demuestran cierto interés de ir buscando una solución creativa hacia el conflicto.
Es cuando las partes involucradas cambian su actitud durante el proceso que dura el conflicto.
La negociación es entrar con los dos grupos y sacar la idea de cada parte, que haya una confianza en los dos grupos. Que haya una buena posición y buena mirada entre ellos, hacer conciencia para central el problema y ver que solución se puede dar, respetando su palabra y participación.



Foto: Coreco

Compartimos algunas experiencias de negociación:

⊗ En un problema entre tuhuneles y sectas, la comunidad católica y sectas firmaron un acta donde las sectas ya no van a reclutar más personas, pero los adventistas siguieron reclutando. En la segunda junta llegó una delegación de gobierno.

La negociación fue que hicieron un acuerdo de respetarse entre ambas religiones.

⊗ Un problema en un colectivo se iba a entregar un dinero, el tesorero nombrado tenía el dinero, llegó a decir que el dinero se perdió, el agente municipal y comisariado juntaron a la gente, como se había perdido, ahora iban a cooperar entre 30 ó 40 mil pesos para traer un perito para investigar cómo se ha perdido tanto. El muchacho le confeso a su papá que el dinero lo perdió en el campo de juego. Después reconoció que lo había agarrado él. La asamblea dijo que no le iban a hacer nada al muchacho, pero el papá pidió que lo encerraran unas horas y que él iba a pedir perdón a la comunidad porquen tenía pena. Algunas personas juzgaban mal al muchacho pero otras personas pidieron que no se le humillara, ni despreciara no se trataban de lastimar. Se analizaron criterios para situaciones como esa y se acordó que no se le quitara su cargo, que su ejemplo sirva para que los niños aprendan que no se debe tomar lo que no es nuestro..

Para venir al diplomado algunas personas negociamos.



⊗ En mi comunidad hay corte de café, yo debería estar allá pero como he estado participando vine y mi hermano se quedó trabajando allá. Yo gano venir pero mi hermano gana con lo que se cosecha. Cuando yo regresé voy a hacer trabajo.

⊗ Ayer platicando con los nuevos maestros de la escuela, les explique mi situación y pedí permiso para estos tres días, dijeron que si siempre y cuando cumpla con los trabajos.

⊗ Yo voy a talleres de análisis de la realidad y si falto no llevaria la información. Así que me puse de acuerdo con algunos compañeros que ellos van a ir y en la comunidad con el trabajo luego lo repongo, y con mi familia me puse de acuerdo con mi esposa que nos vamos a encontrar el sábado para ayudarle en su reunión.

Hay personas que no conocemos esta palabra pero es algo que vivimos a diario. En la vida diaria estamos buscando como negociar para lograr un objetivo.

Se complemento esta reflexión con algunas ideas básicas e importantes sobre la negociación.

Negociación.

Es un proceso de resolución de un conflicto, mediante el cual las partes modifican sus demandas hasta llegar a un compromiso aceptable para todos.

Objetivo de la negociación.

Lograr soluciones constructivas ante los conflictos que sean satisfactorias para todas las partes implicadas en los mismos. Superar las diferencias, para acercar las posiciones hasta llegar a un punto aceptable o beneficioso para las partes.

Condiciones básicas

Negociar es una actividad permanente y propia del ser humano.

Negociar implica comunicar nuestros puntos de vista, recibir otros y llegar a soluciones convenientes a las dos partes. Para negociar necesitamos claridad sobre lo que queremos, capacidad para pedirlo, intercambiarlo y obtenerlo.

No puede haber negociación si los que negocian no tienen la disposición de ceder algo.

Las soluciones han de ser beneficiosas para todas las partes.

Se negocia cuando la diferencia en posiciones e interés de las partes no permite llegar a un acuerdo.

Priorizar los intereses de ambas partes sobre las posiciones que se tienen.

Cuidar el proceso de comunicación.

Negociar aspectos que van más allá de la desaparición del problema.

No siempre es posible solucionar un conflicto a través de la negociación.

NEGOCIACIÓN COMPETITIVA

Vimos que la negociación competitiva es:

Lema o frase	Duro y a ganar
Relación entre las personas	Las partes no se integran. Son adversarios.
Las metas	Son irreconciliables.
Que resalta	El poder es lo que resalta. Necesitan las partes mostrar su poder y fuerza, es una competencia en la cual el más fuerte ha de imponerse.
Actitudes y comportamiento	Pide concesiones como condición de la relación. Profundiza en su posición, es duro con el problema y duro con la gente. Amenaza, desconfía y gana confrontando. Presiona a los otros para que cedan en su posición y así obtener el máximo de ganancia.
Características de los negociadores	El otro es un adversario. No es enemigo pues puedo negociar con él o ella, pero no me interesa ser su compañero, ni su amigo.
Que se desea hacia la otra parte	Lo que se desea es obtener la victoria. Existe una lucha de fuerzas en la que se busca derrotar al adversario.
Resultado.	uno gana, el otro pierde

Realizamos una seña donde en una reunión había un grupo católico y otro evangélico.

GRUPO CATOLICO

La comunidad El Horizonte se prepara para celebrar la fiesta del santo patrón, han hecho varias reuniones en que se formó un patronato encargado de preparar la fiesta.

En la asamblea de la comunidad se informó que hay un grupo que no quiere cooperar, lo que genera inconformidad.

Otros comentaron que también no quieren participar en los homenajes de la escuela, que no participan en la celebración de fiestas como el día del niño, el de la madre que en todas las escuelas se acostumbra.

Varias personas opinan que no debe permitirse que haya otra religión, que se obligue a las personas a cooperar, que se ha visto en otras comunidades que primero dejan de cooperar, después van a querer construir un templo, visitan las casas hablando mal de la iglesia católica, hacen celebraciones trayendo gente de otras comunidades e invitando a pastores que vienen a celebrar.

Algunos opinan que se prohíba otra religión en la comunidad que se les obligue a tener un cargo en la iglesia católica, que cooperen y si no aceptan que se expulsen de la comunidad.

Hay un líder de la comunidad que es intolerante siempre su palabra es muy dura durante las asambleas.

GRUPO EVANGELICO

Hay personas que se han ido integrando a la iglesia evangélica, primero era una familia y después eran varias familias.

Quieren seguir siendo parte de la comunidad, ahí nacieron y crecieron y no tienen a dónde ir, tienen derecho a las tierras ejidales, son básicos, algunos avecindados y pobladores, sus padres son fundadores del ejido, también sufrieron para lograr las tierras ejidales.

No aceptan cooperar para la fiesta del patrón de la comunidad pues no va de acuerdo con sus creencias.

En la iglesia que asisten les han dicho que no deben asistir a fiestas paganas, que no deben aceptar "falsos símbolos" como la bandera nacional, los santos católicos. Les dicen que los católicos están engañados, critican su Biblia.

Hay un líder que es dominante, muy fuerte y su palabra es muy dura.

Reflexión:

- ♦ Así se vive en la realidad, cada quien abrió el corazón y mostró lo que pasa en la comunidad.
- ♦ Un grupo trato de dominar al otro, el otro igual.
- ♦ Así se vive, los ancianos se van a otra religión,
- ♦ Ambas partes tienen la razón. Hay veces son necios en ambas religiones. Cuando cambian de religión hay problemas.
- ♦ Cada grupo está organizado en defender a su propio grupo.
- ♦ La autoridad estaba decidiendo con dureza la solución.
- ♦ Es una práctica pero es una realidad, si no entraba en acuerdo los evangélicos podrían ser expulsados, la iglesia católica busca defenderse de otras religiones.
- ♦ Cuando uno de la comunidad como líder quiere mandar y dice que así se va a cumplir, a nosotros nos entra ese pensamiento y nos dice que no sirve el otro, así lo vemos, si les dicen no salgan en las fiestas o a bailar, no lo hacen. Con los católicos vimos que no pudieron dominar con palabras, aunque no dicen que nos van a sacar de la comunidad pues ahí hemos vivido y no vamos a salir. Antes solo había católico pero esta cambiando, si nos dicen que no se puede hacer eso, así lo creemos.



Foto: Coreco

- ◊ La actitud de los católicos como signo de provocación a los otros, si ya saben que los otros no creen ¿para qué obligarles a que cooperen?
- ◊ Cuando somos señalados hay una diferencia, más cuando se nos acusa es duro. Deberíamos ponernos en su lugar, ambos están confundidos, necesitamos comprender que ambas partes estamos mal.
- ◊ Se forma un conflicto muy grande, no hay razón, el poder lo tiene uno y el otro. Correrlos no es la solución. Ni uno ni otro grupo se entiende, nadie razonó.
- ◊ No había respeto. Buscaban ganar pero ninguno ganó, se encerró en criticar a los santos y llegó al grado de desconocer y después expulsar, a quemar casa. Se buscaba quien tenía mucha fuerza, resaltó el papel que cada uno tenía, el líder su papel era ser firme y duro.



Cómo nos sentíamos:

- ♥ Si ellos nos quieren sacar que lo hagan, solo esperamos a ver que van hacer, si quieren quemar la casa, nos pusimos más duras, no salimos, no nos dejamos,
- ♥ No fue fácil representar, pues se habló con ofensas, nos sentimos obligados. Así pasa no hay cooperación en fiestas patrias, ya no hay unidad, lo que hay más son problemas. Hay cosas que se siente que no están bien.
- ♥ Por una cosita pequeña iban a haber muertes y destrucción de casa, se estaba llegando al extremo.

- ♥ Me sentí libre y trataba de convencer para que se enamoren de lo que hacemos. A veces como católicos estamos carrereados pero al pasar por los evangélicos están alegres, cantando.
- ♥ Cada parte tenía su causa, es la forma de como nos lleva un problema así. En lugar de solucionar se iba agravando y se cerraba más el diálogo. En ninguna parte había entendimiento así se siente uno mal cuando ya hay la división, si no hay capacidad de solución nos lleva a buscar otros problemas.

Salieron cosas que no tenía que decirse, acusaciones, se juzgaba a los demás.

En este tipo de competencia se cierra el pensamiento y en las ideas resaltan palabras que lastiman, se busca demostrar que el otro es el equivocado.

Pasa mucho en una platica para resolver un problema empiezan a salir palabras que duelen y buscamos como responder igual.

Salieron muchos temas y el de la cooperación se perdió, se habló de que se va a tomar trago, a bailar, uno tiene otra mujer, la autoridad ni es de aquí solo su mujer, los ancianos fundadores ya cambiaron su religión, los jóvenes quienes mandar porque son autoridad. Se busca como reforzar y mostrar que el otro está mal.

Cuando negociamos hay que ver los intereses y no las posiciones, en esta práctica se encerró en la posición, de ahí no se iban a mover pero no se hablo de para que iba a ser la cooperación

Si salen otro temas es importante darles su lugar y momento a cada cosa.

VALORES

Para reflexionar este tema, hicimos un trabajo en grupos, a cada grupo nos dieron un cartel con una palabra, platicamos qué quiere decir esa palabra, como la entendemos y en que ayuda o que aporta a la negociación.

Respeto.

Saber aceptar las diferencias en lo social y entre hombres y mujeres. Nos aporta tener buena comunicación, con la sociedad, si respeto también me van a respetar.

Es una sola palabra pero ocupa mucho, se aceptan las diferencias, las costumbres de antes eran unas y hoy son diferentes y se debe respetar las maneras de vivirlas.

Es algo sencillo pero difícil de hacerse, viene de nosotros mismos.

No necesitamos humillarnos para que nos respeten.

Para que haya respeto es importante decir mi pensamiento y mi palabra sin afectar a otra persona.

Cuando estamos contentos es que hay respeto en la familia, en la calle, en la comunidad, en la sociedad, pero a veces somos “candil de la calle oscuridad en la casa”, hay que cultivarlo en la familia viviendo en armonía.

Nos aporta en la negociación que si hay respeto tenemos un entendimiento, un buen camino.

Diálogo.

Es buscar como ayudar a quien se encuentra triste o está mal. Buscar salida para solucionar el conflicto. Para que haya diálogo debe haber respeto.

Es como si entramos a platicar y se va dando la reconciliación, nos aceptamos, nos respetamos. Cuando hay posibilidad de decir lo que hemos visto y hemos pasado, es la posibilidad de encontrarnos.

Del respeto nace el diálogo, del diálogo nace el respeto.

Es como escuchar activamente, opinar y mostrar alternativas de negociación.

Se van juntando las palabras que nos ayudan en la negociación.

La negociación no es tan rápida se va hacer poco apoco en 3 ó mas reuniones.



Diversidad.

Es una riqueza de culturas, de lenguas, de razas, de colores, de flores, de seres humanos, de plantas, de animales.

Hablamos más de la cultura, las diferentes formas y maneras de solucionar sus conflictos, por ejemplo tzotzil tiene un modo de actuar, tzeltal es otro modo.

Como seres humanos tenemos diferentes culturas, modos de actuar, diferentes problemas en nuestras comunidades, somos como las flores, son bonitas pero algunas tienen sus espinas. En el diálogo llevamos las dos cosas flores con espinas, a veces faltamos al respeto, no nos damos cuenta donde fallamos.

Nos aporta a la negociación la riqueza que tienen, en los encuentros hay quienes hablan dos o tres lenguas porque nuestras raíces son mayas.

En la negociación se da con los distintos modos de negociar.

La diversidad es compartir en el mismo espacio.

En la negociación hay quienes hablan fuerte, otros bajito y a veces esto hace que se acomoden las palabras y se van buscando caminos.

Es una búsqueda, pues en otro tiempo el pensamiento y el corazón no daba para mirar esto, la historia y caminar han ido demostrando que es otro modo de entender las cosas, hemos ido descubriendo que hay otras personas, pensamientos y creencias, nos respetamos y coincidimos en nuestro caminar. Esto es parte de la construcción de la paz.

Justicia.

El derecho de ambas partes que están en un conflicto, buscar la igualdad, sin violencia, nos hace libres, estamos contentos y sentimos, opinamos, buscar lo que da vida y rechazar lo que no da vida.

Es algo muy grande, integral, donde no haya preferencia de nadie, respetando las diferentes formas de como somos, es amor al prójimo. Se siente el corazón refrescado, queda tranquilo. Debe haber armonía de tal manera que todos salgamos contentos.

La justicia no se hace como debería ser, legalmente se dice que la justicia no debe corromperse, pero ahora la justicia se puede hacer como al gusto de uno, le dan otros nombres o hasta le ponen colores, buscamos la justicia por eso estamos aquí. A veces justicia la pone el quien da dinero.

En la negociación se trata de no ofender ni hacer daño a la otra persona pero se da una contradicción entre el derecho positivo y las costumbres, si queremos arreglar en las comunidades con la asamblea ya no funciona por eso estamos viendo como hacerle.

A veces pedimos justicia pero lo que realmente buscamos en venganza o castigo, en otras se dice la justicia sea mitad y mitad, ¿cómo ayudar a que haya armonía, tranquilidad en el grupo, familia y comunidad?

Cuando hablamos de justicia en tzeltal decimos lekil chajpanel.



Foto Correo

Estas palabras o valores guían nuestro camino,
no solo son respeto, diálogo, diversidad y
justicia, hay más pero estas cuatro nos ayudan
principalmente para la negociación.

HABILIDADES

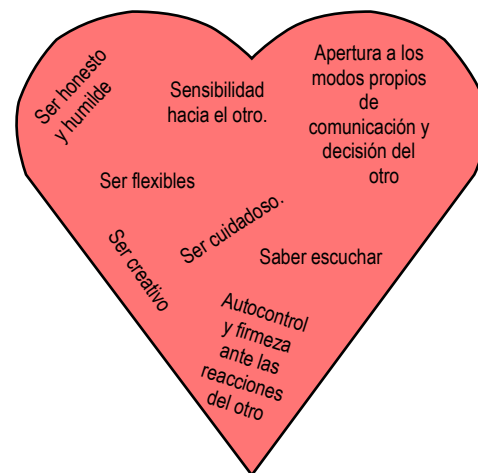
Las personas que están en una negociación deben tener habilidades como las siguientes:

Habilidades	Características
Estar bien preparado	Conocer al máximo posible todos los aspectos de la situación y la cultura. Conocer a las personas involucradas.
Tener empatía	Ponerse en el lugar del otro puede ser particularmente útil.
Saber distinguir entre intereses y posiciones	Tener claridad sobre los intereses propios (preferencias) y los de la otra parte.
Mostrar paciencia	La negociación colaborativa requiere mucha paciencia. Es importante permitir que otras personas al igual que nosotros mismos, nos tomemos el tiempo necesario para decidir. Al tratar con una persona de cultura diferente podríamos necesitar un tiempo adicional para solucionar un acuerdo.
Dar confianza	Respetar el acuerdo verbal: No traicionar la palabra. La confianza está completamente ligada a nuestra habilidad para ser negociadores efectivos y ser considerados confiables. Ser derecho. Persona cabal. No ser presumidos, no juzgar. Evitar suposiciones, no dar por hecho las cosas.
Saber controlar las reacciones y las emociones	Necesitamos saber expresar de manera positiva nuestras emociones. Atención en el lenguaje corporal, en particular los gestos faciales y el tono de voz. La ira, el orgullo, la vergüenza, la envidia, la avaricia, u otras emociones fuertes son algunas cosas que pueden destruir rápidamente la creatividad. El enojo puede ser una expresión de miedo o falta de confianza en nuestra habilidad. Los arranques emocionales y caer en provocación complican la negociación. No permitir que un problema dañe nuestros sentimientos.
Comprender las presiones del tiempo	La negociación es un proceso. El proceso de la negociación necesita planificarse y ser flexible ante imprevistos. En la planificación se establecen plazos. Los plazos no deben ser rígidos, se acuerdan en común y se establecen normas para modificarlos cuando hay necesidad.
Distinguir y priorizar temas	Establecer una agenda de puntos a tratar y acordar en común el orden en que se tratarán.
Evitar las amenazas	Las amenazas pueden ocasionar una consecuencia dirigida hacia nosotros o hacia otros y esta genera desconfianza.
Aclarar bien el problema para ser creativos en la construcción de soluciones	Mirar el problema desde todas sus posiciones, sin perder de vista las necesidades de ambas partes. No pensar en soluciones inmediatas, estas soluciones muchas veces son de corta vida. No adelantar soluciones. Las soluciones respondan a los intereses comunes.
Tener la capacidad de corregir nuestras propuestas	Cuando nos damos cuenta que nuestro plan no este bien construido, tenemos que estar dispuestos a corregirlo y reconstruir nuestras propuestas.

En plenaria compartimos otras habilidades.

- † La confidencialidad, si estamos y nos cuentan lo que han vivido no vamos con el otro grupo a decirle.
- † Hacer propuestas.
- † La capacidad de organizar la ideas, sistematizarlas para ponerlas en los acuerdos al final.
- † Saber interpretar las cosas, encausar positivamente las palabras e ideas.
- † Ubicar los tiempos de las partes para que lleguen con disposición a las reuniones.
- † Poder decir claramente las cosas para no repetir.
- † Saber motivar a la reflexión de que los acuerdos sean justos y no lastimen a nadie.
- † Ver que no haya violencia y si una buena justicia o buen arreglo.
- † Hay que observar muy bien lo que está pasando para saber como actuar.

Las actitudes que tenemos en el corazón
deben ser coherentes con las habilidades.
Coherencia es que corresponda la palabra con
el pensamiento y la acción.

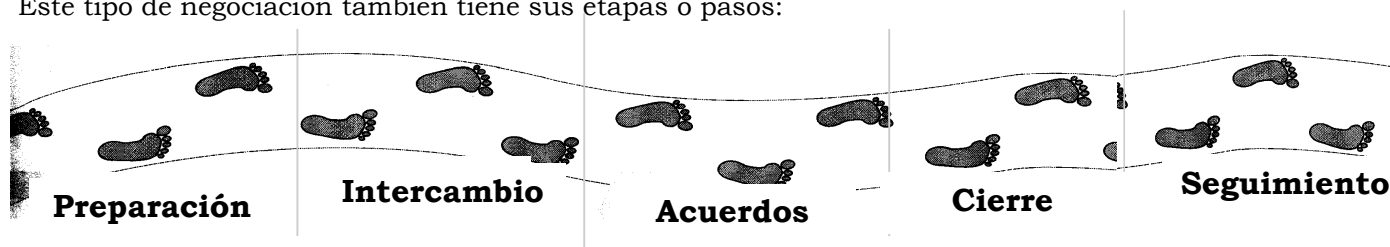


ETAPAS DE LA NEGOCIACIÓN

Vimos que la negociación colaborativa es:

Lema o frase	Suave con la gente, firme con el problema.
Relación entre las personas	Integra a las partes. Ambas partes se relacionan, dialogan, se escuchan.
Las metas	Son compartidas.
Que resalta	La confianza es muy importante.
Actitudes y comportamiento	Colabora para encontrar soluciones. Se tiene libertad para cultivar la relación. Suave con la gente y firme con el problema. Se aceptan pérdidas con la finalidad de alcanzar el acuerdo
Características de los negociadores	Se da entre gente que sabe dialogar y busca que ambos ganen.
Que se desea hacia la otra parte	Lo que se desea es lograr un acuerdo en el cual ambos obtengan beneficios, aunque eso implique renunciar a algunas cosas.
Resultado.	Ambos ganan.

Este tipo de negociación también tiene sus etapas o pasos:



PRIMERA ETAPA: LA PREPARACIÓN

Estos son los elementos que hay que tomar en cuenta en esta etapa.

- ✎ ¿Qué información tenemos sobre el problema?
- ✎ ¿Qué quiero?
 - ☞ ¿Cuáles son mis intereses y necesidades?
 - ☞ ¿Cuál es el máximo que me hace feliz?
 - ☞ ¿Cuál es el mínimo que satisface mis intereses?
- ✎ ¿Quién es la otra parte?
 - ☞ Imaginar cuáles son sus intereses y necesidades.
 - ☞ Imaginar cuál es su máximo y mínimo
- ✎ De que manera vamos a negociar,
 - ☞ ¿Colaborar o competir?
 - ☞ ¿Qué actitud vamos a tener?
 - ☞ ¿En qué lugar se dialogará?
 - ☞ ¿Quiénes van a negociar y qué le toca a cada quién?
 - ☞ ¿Cómo se tomaran las decisiones?
- ✎ ¿Qué necesitamos para que el acuerdo sea firme y duradero?



Foto: Coreco

Trabajamos en los mismos grupos para preparar esta primera etapa. En el grupo de católicos había un promotor de derechos humanos, una persona muy dura y otra muy suave. En el grupo de evangélicos, también había una persona muy dura y otra muy suave. También se formó una comisión de mediación para que apoyara en el diálogo entre los dos grupos.

SEGUNDA ETAPA: EL INTERCAMBIO

Después de trabajar la primera etapa por separado, vimos que en esta segunda etapa debemos tomar en cuenta lo siguientes:

- ✎ Arranque
 - ☞ Ubicación de los participantes
 - ☞ Reglas para el diálogo
 - ☞ Agenda o temas a tratar
 - ☞ Información visible de los puntos que se están tratando (si se puede)
- ✎ Posicionamiento inicial
 - ☞ Ofrecer los argumentos por los que quiero esto
- ✎ Intercambio de ideas y generar alternativas que acerquen a las partes y satisfagan sus necesidades. (ganar +)

En plenaria hicimos la seña de la negociación colaborativa.

Reflexión:

- * Esta bien practicar pues así puede pasar en la realidad y ya estamos experimentando lo que se siente estar en una situación como esta, fue muy real.
- * Surgieron dos temas uno vinculado a la iglesia y otro a la educación, aunque parecen diferentes tienen una base común.
- * Lo más importante es que en las dos partes ya no resaltaron las acusaciones, se mostró un interés y un respeto, ahí es cuando se ve la disposición
- * Cuando ya hay un respeto entre católicos y no católicos, juntamos nuestros caminos.
- * Hubo menos ataques, resaltó más lo que nos interesaba.
- * Hubo respeto entre los dos grupos, pero hubo piedritas muy finas que se aventaban, aunque no fue igual que la vez pasada.
- * El acuerdo era más entre las partes.
- * La última palabra la tenían los dos grupos, le hizo falta a los católicos amarrar la propuesta de los evangélicos.
- * Se hablaba de una cooperación y después de tres, había que aclarar bien eso.
- * Los mediadores estaban como observadores, solo escuchaban.



Foto: Coreco

Esta es una forma de aprender, si en la práctica vemos lo que sucede, en la realidad lo podemos hacer mejor.

Revisamos y reflexionamos como se dio en cada uno de los puntos del Intercambio:

✎ Arranque:

Ubicación de los participantes: lo mejor es hacer un círculo para poder mirarnos. En el diálogo no solo nos escuchamos, también estamos viendo a la persona, sus ojos, cara, sus gestos, hay muchas formas de saber que dice el otro no solo con palabras.

Las reglas: dijimos que queremos respeto, escuchar y ser escuchado, no interrumpir.



Foto: Coreco

La agenda: no se puso pero si se vieron los temas a tratar como:

- Cooperación para a fiesta de la comunidad:
 - una cooperación
 - tres cooperaciones al año
 - cooperación para la comida
 - posibilidades de la gete para cooperar, no es lo mismo una familia que están bien o una familia donde hay una viuda, madre soltera o padre soltero.
- Cooperaciones en la escuela: por ejemplo para celebrar el 30 de abril y 10 de mayo
- Cooperación para reunión evangélica.

Información visible: Pueden escribirse en un papel para que los dos grupos los vean.

✋ *Posición inicial:* Cada parte dijo qué es lo que quiere. Hubo posibilidad de que cada grupo explicara sus razones sobre la cooperación. El grupo evangélicos tenía otra actividad al mismo tiempo aunque estaban dispuestos a cooperar. En el fondo hay distinta creencia e ideología.

✋ *Intercambio de ideas y generar alternativas:* Cada grupo dio su propuesta, aunque no con todo lo que quería pero si ofrecieron algo y mostraron su disponibilidad de colaborar. Fue diferente pensar que la cooperación ya no era para la fiesta sino para la comida que es algo útil.

Hicimos una lista de los problemas que salieron en el ejercicio.
De todos los problemas escogimos los tres más importantes:

1. Cooperación para la fiesta
2. Cooperación para la escuela
3. Diferencias de creencias.

De los problemas escogidos, en grupos trabajamos cuál es el máximo y cuál es el mínimo a negociar.

Cuando son cosas de cantidades es fácil pero cuando se habla de creencias hay cosas que no se pueden negociar.



Reflexión:

- ☛ Hubo más acuerdo, se facilitó mas, ya no hubo agresión verbal, solo dos o tres personas hablaban, no participaban todas.
- ☛ Hay diferencia, las actitudes fueron cambiando en los dos grupos, así como la manera de responder, a ambas partes se les fue facilitando.
- ☛ Se marcó todavía la distancia entre las partes, faltó acercamiento a pesar de que ya había un acuerdo.

Acera del trabajo de los mediadores:

- ☛ En ocasiones ayudaban, en otras no, algunas palabras que utilizaban ayudaba más a una parte que a la otra.
- ☛ Buscaban que las cosas quedaran claras, que quedaran más sólidas.
- ☛ Nos muestra la importancia de las palabras y los términos, aunque esto es una seña pero se percibe la manera de inclinarse a un lado o al otro.
- ☛ Hay que tener cuidado de cómo nos expresamos, podemos decir las mismas cosas pero de manera diferente.
- ☛ Esto se da de por si en la realidad, el cuidado para el mediador es conocer bien a la gente, sus nombres.
- ☛ Faltó ubicar bien a lo que vienen, en lo que se quedó anteriormente, qué vamos a hacer hoy, preguntar cómo esta la gente, qué han platicado. Remarcar que la gente va hacer sus acuerdos. Formalizar el espacio.
- ☛ Ambas partes tienen que tener cierto interés en saludarse y el mediador estar atento a las actitudes de la gente.
- ☛ El mediador debe estar atento a lo que se dice y se hace.
- ☛ Para los mediadores fue incomodo, pues había gente hablando atrás o se escuchaba más aun grupo que a otro.



Esto pasa realmente en los conflictos. Darle su importancia y su lugar a lo que sentimos al estar en una situación así. Hay que estar preparados y preparadas a lo que nos digan, o a los gestos que nos hagan, no tomarlo personal. Siempre va haber ataques y eso es una forma de presionar para inclinarlos a alguna de las partes o sus propuestas. Los mediadores siempre vamos a tener fallas, a veces sencillas y otras fuertes.

Se muestran diferentes actitudes, desde el quien espera que otros hablen, quien habla siempre o el que acepta lo que se diga.

Es trabajo de la mediación proponer otras formas de acomodarse en el diálogo.



TERCERA ETAPA: ACUERDOS

Para los acuerdos hay que tomar en cuenta que:

- ✎ Sean claros (que se entiendan fácil)
- ✎ No dejar cosas sueltas
- ✎ Garantizar que se va a cumplir el acuerdo:
 - ✎ señalar mecanismos de seguimiento

Cada grupo escribió cuáles sus propuestas de acuerdo. Al presentarlos vimos que hubo coincidencias, quedando así:

Acuerdos.

- ✎ Se acordó cooperar con el 50% (\$25.00) del grupo evangélico para la fiesta patronal.
 - ✎ Los dos grupos asumen cargos de servicios públicos, comunitarios.
 - ✎ Los servidores de iglesia católica aceptan que los asuntos relacionados con la educación se resuelven con las autoridades correspondientes.
- Relación entre iglesias:
- ✎ Se respetan las formas de cada celebración religiosa. Ambas partes nos comprometemos a respetar nuestras diferentes creencias religiosas.
 - ✎ Los católicos permiten la construcción de un templo dentro de la comunidad.
 - ✎ Revisar los acuerdos cada seis meses.

Es importante que se queden bien claro los acuerdos porque algo que no quede claro puede ser motivo de que vuelva a comenzar el conflicto.

CUARTA Y QUINTA ETAPAS: CIERRE Y SEGUIMIENTO

✎ Cierre ¿Cómo cerramos?

- Para el acta firman todas las personas involucradas.
- Se puede hacer un convivio entre toda la comunidad como una señal de que resolvimos el conflicto.
- Cuando sucede algo así en la comunidad se dice que hay perdón y ambas partes se dan la paz como señal de reconciliación. Así como se enseñó el conflicto, se puede enseñar como se resolvió y como seguir adelante.



Foto: Coreco



✎ Seguimiento Responsables, tiempos, acciones acordadas, evaluación, etc.

El seguimiento es muy importante, aunque ya hay un acta, para fortalecer los acuerdos.

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN

Para finalizar el tema platicamos sobre cuál es la importancia de la negociación y cómo ayuda, dijimos que:

- ✎ Algunas cosas son más difíciles de lo que hicimos en la práctica.
- ✎ La preparación es difícil porque nos imaginamos muchas cosas que pueden pasar y en el diálogo se van cambiando.
- ✎ Hay que conocer bien el conflicto, tener la mayor información antes de llegar a la comunidad.
- ✎ El ejercicio de diálogo que hicimos nos dio más experiencia, se dieron cosas nuevas.

- ⊗ Expresamos la realidad que estamos viviendo.
- ⊗ Entendemos que es una práctica pero esta basada en la realidad de nuestras comunidades.
- ⊗ A veces las cosas que decimos pueden cambiar el sentido de la plática o del diálogo.
- ⊗ Fue bien importante el trabajo de estos tres días, hubo momentos en que parecía que estoy platicando pero estaba recordando lo que pasa en la comunidad y como poder hacer en el conflicto que estamos viviendo ahí. Me aclaré dudas que tenía y me abrió un camino.
- ⊗ Nos hace que ver los avances que vamos teniendo y nos va dando más ideas, darnos cuenta que esto pasa en la comunidad.
- ⊗ Me ayudó bastante a entender el conflicto y nos llevó tiempo en resolverlo.
- ⊗ Por medio del estudio nos vamos reforzando, agarramos experiencia.
- ⊗ Todo es importante pero hay que tener cuidado en el cierre y seguimiento, si no llevamos un proceso de seguimiento no avanzamos, es como tomar una medicina que nos recomienda el médico y después tomamos otras que nos recomiendan otras personas, ya no nos funciona el tratamiento. .
- ⊗ Es una forma de no hacer grande el problema.
- ⊗ Ayuda a que las cosas no empeoren.
- ⊗ En la preparación tenemos que ver qué fuerza tiene el problema, en el cierre hay que darle su importancia a como va a quedar.
- ⊗ Todo es importante pero hay que tomar muy en cuenta la etapa de preparación, revisar que queremos cada una de las parte, cuál es lo máximo que nos haría feliz y cómo vamos a actuar, ubicar nuestras necesidades. Cuesta preparar.

Todas las etapas o pasos tienen su parte difícil, pero en la preparación además de las partes también el mediador debe prepararse, tener bien claro cuales son propuestas y que pueda resumir los aspectos importantes.



Foto: Coreco

EVALUACIÓN Y CIERRE

- ☺ Aprendimos que existen diferentes formas de negociación, los pasos del proceso de la negociación colaborativa.
- ☺ Complementamos las habilidades del mediador.
- ☺ Todo se ha dado con armonía y alegría.
- ☺ Compartimos experiencias de cómo resolver los conflictos.
- ☺ Nos gusta como preparara Coreco sus temas y nos motiva a participar.
- ☺ El ejercicio de negociación ha sido muy enriquecedor.
- ☺ Se ha hecho mucha práctica como mediadores y mediadoras.
- ☺ Dimos nuestro tiempo, disponibilidad, aportamos desde nuestras experiencias, participamos en comisiones de limpieza.
- ☺ Recibimos elementos para fortalecer nuestros procesos personales y de nuestras comunidades.
- ☺ Cada vez complementamos nuestras habilidades.
- ☺ Fue muy bonito que celebramos el cumpleaños de una compañera.
- ☺ Este es un grupo cada vez mas integrado.

Nos vemos en la sexta sesión
el 25, 26 y 27 de febrero del 2009
en Ceiba, Comitán



Comisión de Apoyo a la Unidad y Reconciliación Comunitaria (CORECO) Calle Venezuela 30 Barrio de Mexicanos, San Cristóbal de Las Casas, Chiapas, 29240 coreco@laneta.apc.org www.laneta.apc.org/coreco Tel. y fax (967) 678 24 78