



WE RISE



¿Cómo Negociamos?

Visión general: Muchas veces, al aproximarnos al conflicto, identificamos una solución que consideramos perfecta, sin considerar otras opciones. Desarrollamos argumentos para defenderla y asumimos una posición respecto a esa idea de solución, en ocasiones rígidamente. Cuando trabajamos para buscar soluciones a conflictos, nos limitamos a nosotras mismas si analizamos o manejamos las disputas sólo desde posiciones fijas o inamovibles. Cuando nos aferramos a una posición y nos olvidamos de los intereses que estamos negociando, dejamos de lado nuestros puntos centrales y disminuimos las posibilidades de ganar lo que queremos. Esto constituye uno de los riesgos de negociar solamente en base a posiciones. Sin embargo, si negociamos basándonos en las necesidades e intereses de las personas involucradas multiplicamos las posibles soluciones, ya que frecuentemente hay diversas maneras de satisfacer las necesidades de todas las partes. Cuando construimos soluciones conjuntamente con nuestra contraparte en un conflicto, a veces llegamos a soluciones distintas a las que teníamos originalmente contempladas, pero que nos permiten avanzar en nuestros intereses y darle una salida positiva al conflicto. Como mujeres y activistas, es importante que desarrollemos nuevas formas de relacionarnos entre nosotras que fortalezcan nuestro poder colectivo y colaboración en vez de causar división y desconfianza. El problema es que al tratar de defender nuestras posiciones, podemos terminar minando la credibilidad e inteligencia de la otra, a la vez que desestimamos las emociones y sentimientos de las personas. Estos son patrones de comportamiento aprendidos que muchas veces afloran en los conflictos, y en el caso de las mujeres, sólo afirman la creencia cultural de que somos conflictivas y no podemos unirnos. Por esta razón es muy importante llegar a acuerdos y desarrollar procesos que transformen las formas en que nos relacionamos entre nosotras.

Objetivo: Distintas formas de negociar y construir acuerdos son exploradas a través de un sociodrama. Se hace un énfasis en abordajes y formas positivas de manejar los conflictos al considerar las necesidades e intereses de las personas y grupos. Esta actividad se puede llevar a cabo en conjunto con **La Cebolla** (Paquete sobre Conflicto).

Duración: 45 minutos



WERISE-TOOLKIT.ORG





Materiales y espacio necesitado:

- Caso “La Sabiafruta” – Cada persona debe recibir únicamente la información sobre su rol.
- Papelógrafos.
- Marcadores

Crédito: Adaptado de Responding to Conflict (Respondiendo al Conflicto, RTC)

Procedimiento:

En Plenaria:

- Presente el objetivo y proceso.
- Forme grupos aleatorios de 4-6 personas, dependiendo del número de participantes.
- Explique que en cada grupo habrá tres personas jugando roles asignados, y que el resto de las participantes serán observadoras. Asigne los roles a tres personas en cada grupo de la siguiente manera: Una persona será una comerciante, otra será la dueña de una tienda de productos naturales, y la tercera será la vendedora del mercado.
- Reúna en **grupos separados a las personas que jugarán los distintos roles** (es decir, todas las personas que jugarán un rol – las comerciantes con las comerciantes, las dueñas de la tienda con las dueñas de la tienda, y las vendedoras con las vendedoras). Bríndeles las instrucciones (anexas) sobre el rol que jugarán. Resuelva cualquier duda o pregunta.
- Pídales que regresen a sus grupos – en cada grupo debería haber 3 personas jugando 3 roles distintos. **Es importante que no compartan cuál es su rol con las otras y que no empiecen a hablar antes de que inicie la negociación. Recuerde a las observadoras que pongan mucha atención a lo que está sucediendo.**

Nota a la facilitadora: Si quiere que el sociodrama sea más realista, pregunte cuál es el precio promedio de una naranja o una fruta similar. Cuando ya tenga el precio, las participantes tienen un punto de partida para simular un regateo en el mercado.

En pequeños grupos:

- Una vez que las participantes hayan recibido todas las instrucciones, comienza el sociodrama en los grupos pequeños con cada participante jugando su rol de acuerdo a las instrucciones (abajo), tratando de mantener la interacción lo más realista posible. El sociodrama se lleva a cabo **por aproximadamente 10 minutos.**



En plenaria:

- Con los grupos todavía formados:
 - Pregunte a los grupos que **no llegaron a un acuerdo** cómo se desarrolló el ejercicio para las comerciantes, las dueñas de las tiendas y las vendedoras, y qué afectó el resultado.
 - Luego pregunte a las observadoras de cada grupo qué percibieron
 - Finalmente, pregunte a los grupos que **sí llegaron a un acuerdo** cómo llegaron al mismo.
 - Por último, pida a las observadoras de esos grupos que compartan sus observaciones.
- Pida a todas que reflexionen sobre lo que aprendieron acerca de cómo llegar a acuerdos, y formas de identificar los intereses y necesidades de las partes. En este caso, por ejemplo, algunas partes sólo necesitaban las semillas, otras la pulpa de la fruta, y la vendedora estaba principalmente interesada en vender su mercancía.
- Como facilitadora, enfatice algunos de los puntos clave, como por ejemplo cómo se amplían las posibilidades cuando negociamos basándonos en nuestros intereses y necesidades y cuando compartimos claramente dichos intereses y necesidades con otras (siempre y cuando las partes estén genuinamente buscando una solución y las diferencias de poder no interfieran con la posibilidad de llegar a un acuerdo). El siguiente recuadro contiene algunos puntos adicionales:

1. *Con frecuencia pensamos en una solución ante un conflicto; pensamos que es la única solución y la convertimos en nuestra posición rígida.*
2. *A la hora de resolver conflictos nos limitamos mucho si lo abordamos o analizamos únicamente a nivel de las posiciones rígidas. Si negociamos desde las necesidades e intereses de las personas, multiplicaremos las posibles soluciones, porque es frecuente que existan varias soluciones iniciales para satisfacer las necesidades de todas.*
3. *Para poder hacer esto, las personas en conflicto tienen que olvidarse de sus posiciones y soluciones y centrarse en necesidades e intereses comunes.*
4. *Tenemos que estar dispuestas a identificar y compartir necesidades e intereses básicos. Esto puede ser difícil, porque en medio de un conflicto dominan la desconfianza, los secretos y la reserva.*



5. *Desarrollemos la habilidad de escucharnos unas a otras y consideremos nuestras mutuas necesidades.*
6. *En el caso de las mujeres, es importante que desarrollemos nuevas formas de relacionarnos entre nosotras que promuevan la colaboración en vez de la división, la desconfianza y el descrédito de la inteligencia, capacidades y emociones de otras mujeres. Hemos aprendido este tipo de comportamiento disfuncional como parte de sistemas de creencias sexistas que trabajan para dividirnos y menospreciarnos. Por ello, es muy importante que las mujeres llegemos a acuerdos y desarrollemos aproximaciones que transformen las formas negativas en las que a veces nos relacionamos.*



MATERIAL DE APOYO

EL CASO DE LA SABIAFRUTA

Nota: Cada persona recibe únicamente la descripción de su rol para que no conozcan las preocupaciones de las otras mujeres.

YOLANDA

Eres la dueña de una tienda en dónde procesan y venden productos medicinales naturales. Es una tienda pequeña, pero además de brindar empleo a varias otras mujeres te da suficientes ingresos para vivir dignamente. En la tienda vendes jugo de **SABIAFRUTA**, que es una fruta con un jugo buenísimo para bajar la fiebre, sobre todo con las niñas y los niños. En tu tienda envasan el jugo y lo venden.

Siempre encargas la **SABIAFRUTA** a una intermediaria que viene a tu ciudad cada 15 días. Pero ella te acaba de enviar un mensaje diciendo que ya no podrá llevarte tu pedido porque tiene problemas en la familia que tiene que atender, lo que le impedirá viajar. Tienes ya pocas sabiafrutas y te urge comprar más porque tienes varios pedidos urgentes del jugo y prometiste tenerlos listos para mañana.

Decides ir al mercado a comprar la fruta. Necesitas por lo menos 30 y te preocupa porque en el mercado más cercano generalmente hay muy poca de esta fruta tan especial. Estás dispuesta a pagar \$1 por cada fruta con tal de cumplir con el compromiso que tienes, aunque no le ganes nada a la venta.



SONIA

Eres comerciante y distribuyes al por mayor semillas de frutas y verduras para sembrar en pequeñas porciones de terreno. Tú vendes estas semillas a una cooperativa de mujeres en la zona de la costa.

La **SABIAFRUTA** es muy demandada por esa cooperativa porque usan la semilla para la siembra en varias comunidades, ya que saben de su utilidad medicinal, sobre todo para bajar la fiebre cuando los niños y niñas se enferman. Además también la venden cuando sobra después de distribuirse entre las miembros de la cooperativa y lo que ganan les sirve para el fondo común de las cooperativas.

Generalmente compras la **SABIAFRUTA** de una intermediaria, pero ahora te ha informado que no podrá venderte durante un tiempo y estás muy preocupada porque en la cooperativa les urge que les lleves por lo menos 100 para distribuir la semilla en su próximo encuentro

CARMEN

Vendes frutas en el mercado, entre éstas la **SABIAFRUTA** que es una fruta poco común, así que eres la única que la vende en el lugar. Casi siempre la vendes a \$1.50 cada una.

Hoy es día de mercado y te urge vender todo tu producto porque tienes que llevar a una tía a la ciudad para que la atiendan en el centro de salud. Quieres lograr el mejor precio para tener dinero para el traslado y poder dejar algo en la casa.

**Este juego de roles fue adaptado por Patricia Ardón y Susan Williams de Responding to Conflict (Respondiendo al Conflicto, RTC).