

Programa Conjunto

Gestión integral y adaptativa de recursos ambientales para minimizar vulnerabilidades al cambio climático en microcuencas alto andinas

Diseño instruccional para programa de capacitación en prevención y transformación de conflictos socio ambientales

Correspondiente al Producto 1.4.6 “Un programa de capacitación dirigido a autoridades en resolución y negociación de conflictos sociales y ambientales (generalmente relacionadas al control de los excedentes hídricos y tierras forestales o agrícolas.

Lima, setiembre de 2010

Elaborado por : ProDiálogo
Agencia solicitante : PNUMA



TALLER



TALLER:
TRANSFORMACIÓN DE CONFLICTOS SOCIOAMBIENTALES

Pautas Instruccionales

Público	Autoridades locales y líderes sociales de las microcuencas de Santo Tomás (Chumbivilcas, Cusco) y Chalhuanahuacho (Cotabambas, Apurímac)
Objetivo General	Que los participantes cuenten con información básica sobre conceptos y herramientas para la transformación de conflictos socioambientales que puedan implementar y difundir en su entorno
Objetivos Específicos	Que los participantes: 1. Reflexionen sobre el conflicto como oportunidad de cambio 2. Conozcan elementos conceptuales básicos sobre el conflicto socioambiental y sus mecanismos de abordaje 3. Identifiquen y practiquen algunas pautas básicas para analizar y abordar conflictos socioambientales
Competencias a desarrollarse	1. Visión del conflicto como una oportunidad de cambio positivo 2. Identificación de pautas para el análisis del conflicto socioambiental 3. Identificación de pautas para la puesta en marcha de procesos de negociación para el abordaje constructivo de conflictos socioambientales 4. Conocimientos básicos en materia de derechos a los recursos naturales y un medio ambiente sano y conceptos básicos referidos al cambio climático.

PROGRAMA DE UN DÍA

PRIMERA PARTE

Duración	Temas	Actividades
30 min	Presentación inicial: <ul style="list-style-type: none"> • Presentación de los participantes • Presentación del taller 	<u>Dinámica de presentación: “La red”</u> Se dispone a los participantes en un gran círculo, y se entrega al azar un ovillo de lana a uno de ellos. Esta persona se presenta así misma indicando lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> • Nombre / ocupación / procedencia • Dos cualidades o virtudes, que empiecen con la letra inicial del nombre y la letra inicial del apellido del participante • Expectativas del taller Apenas concluye, lanza el ovillo de lana a otro participante, que no esté muy cerca. Con esta persona se procede del mismo, y así hasta concluir con cada uno de los participantes. El facilitador va registrando en un papelógrafo las expectativas planteadas. Una vez que todos se han presentado, se devuelve el hilo en sentido inverso, hasta llegar a que el primer participante en presentarse tenga nuevamente el ovillo de lana enrollado.
70 min	¿Cómo entender los conflictos?: <ul style="list-style-type: none"> • Qué es el conflicto • Etapas de los conflictos 	<u>Dinámica “Las tarjetas”</u> Se entrega una tarjeta de cartulina y un plumón a cada participante, y se les pide que en silencio completen la siguiente oración: “ <i>Cada vez que escucho la palabra conflicto, lo primero que viene a m mente es.....</i> ”. Cada persona llena la tarjeta y el facilitador las ordena en la pizarra. Luego se inicia una plenaria en donde se discuten las siguientes ideas: <ul style="list-style-type: none"> • Existencia la tendencia a percibir al conflicto como algo negativo • La violencia es una respuesta destructiva frente al conflicto • El conflicto en si no es ni bueno ni malo

		<ul style="list-style-type: none"> • Lo que importa son las respuestas de las personas al conflicto • Las personas responden al conflicto según cómo lo perciben • El conflicto puede ser visto como una oportunidad de cambio <p>Finalmente, el facilitador –apoyado en papelógrafos– presenta y explica una definición del conflicto, integrando a ella las ideas planteadas por los participantes.</p> <p><u>Exposición interactiva</u> Apoyándose en un papelógrafo, el facilitador presenta las etapas del conflicto, ejemplificando cada una de ellas.</p> <p><u>Plenaria</u> Mediante una lluvia de ideas, y en papelógrafos, se elabora con los participantes una lista de conflictos más frecuentes en las respectivas localidades de los participantes. Luego se revisa cada conflicto con el fin de reforzar la definición de conflicto.</p> <p><u>Trabajo en grupos</u> Se forman grupos de 4 a 5 miembros, y cada uno de ellos escoge uno de los conflictos de la lista e identifica la etapa en la que se encuentra. Luego cada grupo presenta su trabajo.</p>
20 min	<p>¿Cuál es la particularidad de los conflictos socioambientales?:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definición • Características de su manifestación en el Perú 	<p><u>Lluvia de ideas</u> Se plantea la pregunta: <i>¿qué es un conflicto socioambiental?</i> Se registran y ordenan las respuestas de los participantes en papelógrafos, y luego se comparte una definición apoyada en una diapositiva.</p> <p><u>Exposición interactiva</u> Se plantean algunas ideas fuerza acerca de la manifestación de conflictos socioambientales en el Perú, para luego solicitar a los participantes sus opiniones al respecto, puntos de vista y experiencias concretas. Todo esto es integrado por el facilitador y planteado a manera de conclusiones.</p>
15 min	DESCANSO	
95 min	<p>¿Cómo analizar una situación de conflicto?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de las 3 Ps: personas, problema, procesos • Análisis de un caso 	<p><u>Lluvia de ideas</u> Se inicia con una lluvia de ideas: “<i>¿para qué sirve el análisis de un conflicto?</i>” El facilitador ordena las respuestas y explica el objetivo del análisis de conflictos.</p> <p><u>Exposición interactiva</u> El facilitador presenta brevemente los componentes del análisis de 3Ps, identificando las preguntas clave para cada componente y explicando su sentido y fines.</p> <p><u>Trabajo grupal</u> Se forman grupos de 4 a 5 personas, y cada uno de ellos escoge un caso de la lista elaborada anteriormente, y lo analizan utilizando el esquema de las 3Ps simplificado. Lo escriben en papelógrafos y luego lo presentan en plenaria.</p>
10 min	Conclusiones. Cierre de la jornada	Plenaria, anotación en papelógrafos

SEGUNDA PARTE

	Temas	Actividades
10 min	Dinámica de animación	<p><u>Dinámica: “Círculos concéntricos”</u></p> <p>Se pide a los participantes que formen grupos de dos personas. Luego se pide a las parejas que formen filas, una de ellas se convierte en círculo, y la otra también se convierte en círculo que rodea al anterior. Luego se pide que ambos círculos den vueltas en sentido contrario, y repentinamente se les pide que rompan los círculos y se formen las parejas del inicio rápidamente. Luego se forman nuevamente los círculos concéntricos, se les pide que giren en sentidos contrarios y se vuelve a dar la orden para conformar las parejas del inicio. Se repite varias veces.</p>
60 min	<p>¿Cómo responder ante el conflicto?</p> <ul style="list-style-type: none"> Breve descripción de cada uno: negociación, mediación, conciliación, arbitraje, facilitación, diálogo, concertación Ventajas y alcances de cada mecanismo 	<p><u>Dinámica: “El muro”</u></p> <p>Se divide a los participantes en dos grupos. A un grupo se le da la siguiente consigna: “Ustedes deben ponerse en fila de un extremo a otro, de pared a pared, como si ustedes fueran un muro, y deben evitar que la persona que se acerque traspase el muro, poniéndose rígidos y no moviéndose de su posición por ningún motivo. Sólo pueden dar paso a aquella persona que les pide que “por favor” la dejen pasar. “Por favor” es la frase clave; sin ella no puede pasar nadie.”</p> <p>Al otro grupo se le indica lo siguiente: “Ustedes van a ver al frente a estas personas de pared a pared, como si fueran un gran muro. Ustedes deben tratar de pasar por todos los medios, haciendo o diciendo lo que consideren necesario con tal de lograr que los dejen pasar”</p> <p>Tras ello, y luego de darles unos 3 minutos para que se preparen, se les da cinco minutos para que realicen la actividad. Apenas concluyan, se discute lo ocurrido en plenaria, y se resaltan las siguientes ideas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Hay distintas formas de responder a los conflictos A veces lo hacemos tratando de usar el poder del que disponemos, o aplicando las normas para ver quién tiene la razón, o conversando y tratando de consensuar con la otra parte. Cada una de estas maneras de acercarnos al conflicto tiene sus ventajas y desventajas. Desde el enfoque de transformación de conflictos se sugiere abordarlo mediante la búsqueda de consensos. <p>Lluvia de ideas: Se plantea la pregunta “¿qué se entiende por mecanismo alternativo?”, se registran y discuten las ideas planteadas por los participantes.</p> <p><u>Exposición interactiva:</u> El facilitador describe los mecanismos, sus alcances y pertinencia, absolviendo consultas y recogiendo puntos de vista. Se utiliza un papelógrafo que ilustre cada uno de los mecanismos.</p>
50 min	<p>¿Cómo utilizar la negociación constructiva para la transformación de los conflictos?:</p> <ul style="list-style-type: none"> Qué es la negociación 	<p><u>Reflexión inicial</u></p> <p>Se pregunta a los participantes: <i>¿Cuándo fue su última negociación y sobre qué asunto fue?</i> Se registran sus respuestas y de allí se discute resaltando las siguientes ideas:</p> <ul style="list-style-type: none"> La negociación es un hecho cotidiano Se negocia sobre diversos temas, no necesariamente sobre “negocios” <p>Antes de entrar a la simulación, se hace una reflexión colectiva sobre los “temas no negociables” que tienen que ver con los derechos como son: los derechos humanos, los derechos constitucionales, lo establecido en las normas ambientales. Inicialmente los participantes debería plantear sus ideas y luego se complementan en la discusión colectiva.</p>

		<p><u>Simulación</u></p> <p>Se entrega un material a los participantes conteniendo información sobre un caso real basado en su propia experiencia, y se asignan entre todos los dos roles del caso. Se les da diez minutos para que se preparen, y de allí otros diez minutos para la negociación en parejas. Culminado todo eso, se comparte en plenaria los acuerdos alcanzados, ára luego reflexionar sobre lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cómo se llegaron a los acuerdos • Qué tan satisfactorios son • Cómo podrían mejorarse
15 min		DESCANSO
75 min	<p>¿Cómo utilizar la negociación constructiva para la transformación de los conflictos?:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modelos de negociación • Etapas • Ingredientes para una negociación constructiva 	<p><u>Dinámica: “La línea divisoria”</u></p> <p>Se divide a los participantes en dos grupos, los cuales deben ubicarse en fila, frente a frente- Se explica que entre cada fila hay una línea divisoria. Ahora, frente a frente, se forman parejas que deben tomarse de las manos, y reciben la siguiente consigna: “les vamos a dar treinta segundos para que logren la mayor cantidad de puntos que puedan; ustedes obtienen un punto cuando logran que su pareja cruce la línea divisoria”. Tras ello se realiza la actividad y se discute en plenaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuantos puntos obtuvieron • Como hicieron para obtener esos puntos • Como podrían haber mejorado su puntaje. <p>Finalmente se reflexiona acerca de la existencia de dos formas de buscar acuerdos con los demás: imponiéndose al otro, o conversando y colaborando entre ambos.</p> <p><u>Exposición interactiva</u></p> <p>El facilitador presenta brevemente los dos modelos o formas de negociar (basado en posiciones y basado en intereses), así como las etapas de la negociación, sus principales acciones y la importancia de la preparación.</p> <p><u>Trabajo grupal</u></p> <p>Se conforman grupos de 4 a 5 personas y se les plantea las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿cómo podrían aplicarse las pautas de la negociación al caso simulado? • ¿cómo aplicar la negociación en los conflictos socioambientales de nuestras localidades? • ¿cómo podrían hacer además de apelar a la negociación como mecanismo cuando un problema o conflicto se presenta en la comunidad? <p>Luego se discute en plenaria y se anotan conclusiones generales en papelógrafos.</p>
30 min	Conclusiones. Evaluación del taller. Cierre	Plenaria, anotación en papelógrafos