

# 12. Revisión de la realidad I

EEMP Esencial

Fecha • Lugar



CORAL TRIANGLE INITIATIVE  
ON CORAL REEFS, FISHERIES AND FOOD SECURITY



The Nature Conservancy

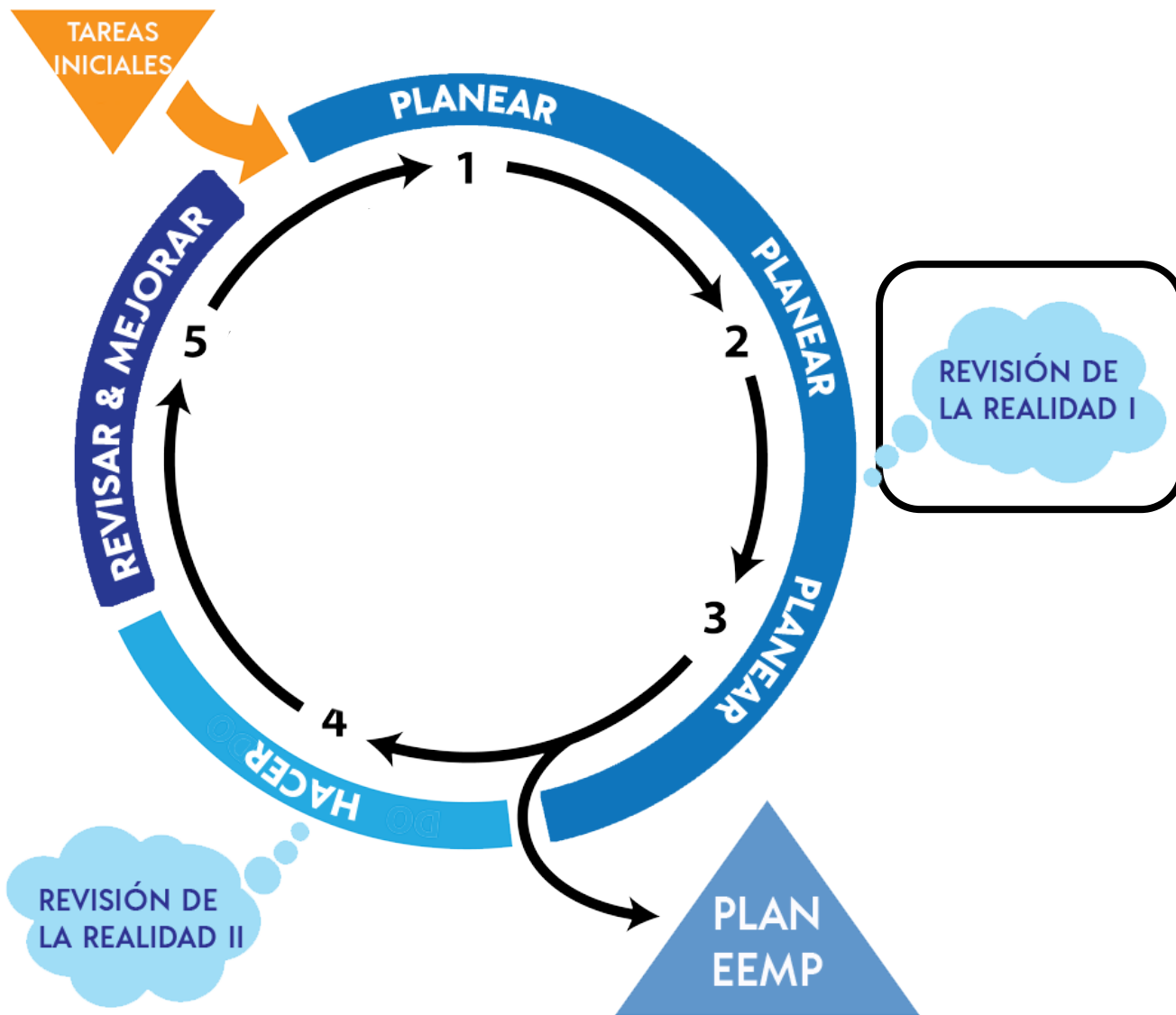


Norad



USAID  
FROM THE AMERICAN PEOPLE

ASIA





# Objetivos de la sesión

*Al final de la sesión usted será capaz de:*

- Identificar las limitaciones y oportunidades en el cumplimiento de sus metas de la UMP
- Utilizar las habilidades de facilitación con los socios de co-manejo en discusiones de grupos focales (DGF)
- Usar el manejo de conflictos para resolver conflictos en el EEMP



# Limitaciones y oportunidades para lograr las metas

- Para cada meta que se identificó en el Paso 2.3 habrán limitaciones y oportunidades para lograrla
- Éstas pueden incluir:
  - tiempo insuficiente
  - falta de capacidad / habilidades humanas
  - costo
  - falta de datos e información
  - falta de apoyo político, de las partes interesadas y de las instituciones
- Algunas de ellas pueden haber sido incluidas en sus amenazas y problemas



# En grupos

Identificar las limitaciones y oportunidades para alcanzar sus metas de la UMP

Productos:

- limitaciones en las tarjetas verdes
- oportunidades en las tarjetas amarillas



# En grupos

Revisar sus mapas de la UMP y señalar las áreas donde es probable que ocurran conflictos y quiénes son los jugadores



# Discusiones de grupos focales (DGF)

- Una herramienta para trabajar con las partes interesadas para reducir los conflictos e identificar oportunidades
- Los participantes deben compartir experiencias, hacer preguntas y desarrollar sus propias prioridades
- El papel del/la facilitador(a):
  - Traer temas a discusión y lograr acuerdos
  - Estimular la discusión y encontrar soluciones



# Se espera que el/la facilitador(a)...

- Guíe cada sesión
  - Proporcione estructura a la discusión
  - Reoriente la discusión según sea necesario
  - Guíe la discusión a través de algunas preguntas generales
- No sea demasiado intrusivo(a)
- Permita que todo(a)s sean escuchado(a)s y entendido(a)s
  - Permita que la discusión fluya libremente
- Si lo(a)s participantes no plantean cuestiones importantes, intervenga
- Construya una relación y confianza (escuche activamente)





# Actividad

Mantener un DGF en un tema de la siguiente diapositiva. Retroalimentar para que todo(a)s aprendan.

## Proceso:

- Formar grupos con 1 facilitador(a), 1 observador(a), otro(a)s = encuestado(a)s
- Elegir un tema (en 30 segundos) y luego preparar en silencio durante 3 minutos individualmente
- El/la facilitador(a) inicia la DGF durante el tiempo dado
- Observador(a) monitorea el proceso en silencio
- Observador(a), facilitador(a), entrenador(a) y otro(a)s retroalimentan sobre el proceso de DGF



# Opciones de temas para DGF

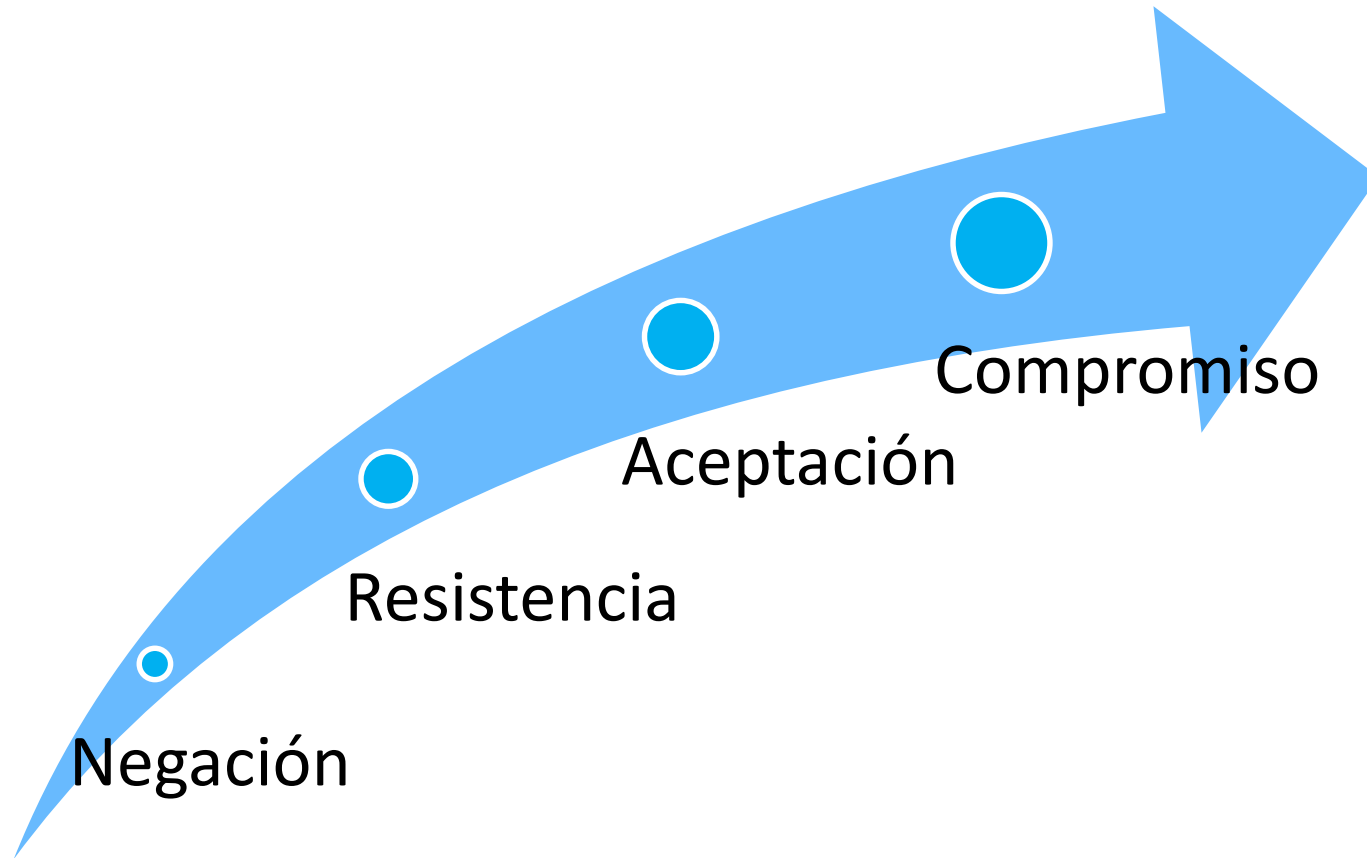
1. El plan EEMP existe pero hay poca voluntad política; el gobierno carece de interés; no ha cumplido promesas. ¿Sugerencias?
2. El gobierno, la policía y la marina deben asegurar el cumplimiento, ¿cierto?
3. Las normas y reglamentos se han establecido como resultado del plan EEMP, pero un grupo de partes interesadas no está haciendo lo que se supone que debe hacer. ¿Sugerencias?



# Conflictos en el EEMP

- Muchas de las limitaciones y oportunidades pueden implicar conflictos, los cuales pueden manifestarse en:
  - diferentes puntos de vista y opiniones
  - una naturaleza más física (peleas)
- ¿Dónde puede ocurrir un conflicto en su proceso EEMP? (recuerde su mapa)
- ¿El conflicto es siempre negativo?
- Las personas tienden a resistirse al cambio; el conflicto debe ser visto como parte del cambio

# El conflicto como proceso de cambio



# Manejo de conflictos

**¿QUÉ?**

Una forma de negociación facilitada

**¿CÓMO?**

Aplicar habilidades que ayuden a las personas a expresar sus diferencias y a resolver problemas para un resultado GANAR-GANAR

**Negociando**

**Preguntando**

**Escuchando**

**Mediando**



# Estrategia de negociación

- Entender el conflicto
  - quién, qué, por qué, etc.
- Actuar como facilitador(a)
- Dirigirse hacia un resultado ganar-ganar
  1. Preparar y analizar
  2. Discutir las opciones
  3. Proponer y buscar soluciones
  4. Negociar

# Cuestionamiento poderoso

¡Haga muchas preguntas y escuche activamente las respuestas!

1. Preguntas para desafiar los supuestos
2. Preguntas para avanzar (salir de los estancamientos)
3. Preguntas para estimular el pensamiento o transmitir una visión
4. Preguntas para llegar hacia una idea





# Negociación

<http://www.youtube.com/watch?v=1FeM6kp9Q80>





# Mensajes clave

- En Revisión de la realidad I, se evaluaron las limitaciones y oportunidades para alcanzar las metas del EEMP
- Las discusiones facilitadas con grupos focales y la resolución de conflictos pueden ayudar a resolver muchas limitaciones
- Un resultado negociado (donde todo(a)s ganan) es a menudo posible



# Juego de roles de soluciones ganar-ganar

## En grupos:

1. Lean su escenario de conflicto y decidan qué rol jugará cada uno de ustedes
2. Preparen su rol (argumentos/personaje) durante 5 minutos
3. Desarrollen la escena
4. Proporcionen comentarios sobre la resolución de conflictos