

**Nivel de dificultad:** 1

**Edad recomendada:**

> 8 años.

### Intención educativa:

- Entender la diferencia entre puntos de vista y necesidades.
- Tomar conciencia de la importancia y la dificultad de identificar las necesidades en juego ante un conflicto.
- Valorar la necesidad de salir de las posturas cerradas para llegar a una solución satisfactoria del conflicto.

**Resumen:** Es un juego de rol donde dos personas se tienen que poner de acuerdo para dividirse una naranja.

**Tiempo:** 30 minutos.

**Tipo:** Interior, juego de rol.

**Grupo:** De 6 a 20, grupos de 3.

**Material:** Fichas de rol (ver anexo), lápices y papel para los observadores.

### Desarrollo

- Formamos grupos de tres: dos participantes hacen de actores y uno hace de observador. El animador da las indicaciones necesarias de cómo irá el juego y plantea la situación de partida.
- Repartimos las fichas de rol a los dos actores y les damos tiempo para que se metan dentro del personaje (no pueden compartir la información de su personaje con nadie).
- Comienza el juego. El objetivo de cada parte es llegar al acuerdo más satisfactorio posible. El juego acaba cuando las partes llegan a un acuerdo.
- Evaluación en pequeño grupo: cada parte expresa cómo se ha sentido y qué ha vivido. A continuación, el observador comenta qué ha visto.

### Valoración y conclusiones

¿Cómo se ha sentido Teresa? ¿Cómo se ha sentido Mateu? ¿Qué lo ha provocado?

¿Cómo ha evolucionado la conversación? ¿Qué ha pasado? ¿Cómo han evolucionado las posiciones de Teresa y Mateu? ¿Se han modificado? ¿Se han fortalecido?

¿Cuál ha sido el resultado final? ¿A quién ha favorecido?

¿Había necesidades contrapuestas? ¿Había un conflicto real?

### Otras indicaciones

Postura	Necesidad
Teresa: necesito las naranjas y no quiero quedarme sin naranjas por culpa de este pesado.	Necesito la piel para hacer confitura.
Mateu: necesito las naranjas y no quiero quedarme sin naranjas por culpa de esta arrogante.	Necesito el zumo para hacer granizado.

Habitualmente, los actores se quedan muy estancados en sus respectivas posturas y entonces el debate se encalla y cada vez gritan más, con lo que se visualiza muy bien qué pasa si no salimos de las posiciones cerradas. Puede que después de hacer los ejercicios previos no sea así y con cierta rapidez encuentren la solución. Entonces habrán respondido a las necesidades. También está bien, ya que igualmente nos permite diferenciar posiciones de necesidades, y a la vez nos permite observar si han entendido los pasos del proceso de transformación de conflictos y la escucha trabajados hasta ahora. Entonces, en la evaluación, merece la pena que relacionemos los resultados

## La naranja

del juego con los ejercicios anteriores: ¿habrías respondido igual si no los hubieseis hecho? ¿Qué habría cambiado?

Si no disponéis de bastante tiempo, podéis plantear la actividad como un cuento.

### **Propuestas de acción**

Ante un conflicto esforcémonos por tomar conciencia de cuál es mi postura y cuáles mis necesidades así como cuál es la postura y las necesidades del otro.

## Anexo La naranja

### Para entregar a todos los participantes, hagan el rol que hagan

**Teresa y María** tienen un compromiso por la tarde, tienen invitados a merendar y necesitan urgentemente un kilo de naranjas para prepararlo. Van al mercado a última hora y solo queda una vendedora de naranjas. A la vendedora solo le queda un kilo de naranjas y es imposible encontrar más por ningún otro lado. Las dos llegan al mismo momento. La señora venderá las naranjas a quien más le pague.

### Para entregar a las personas que hagan de Teresa

**Teresa.** Quieres hacer una tarta por la tarde y necesitas piel de naranja para hacer confitura, ya la tienes medio preparada y si no consigues naranjas no podrás tener la merienda hecha. Eres famosa por tu pastel de naranja. Estás dispuesta a pagar hasta 25 €. Estás harta de encontrarte a María por todas partes, piensas que es una pesada y solo falta que ahora te quedes sin naranjas por su culpa.

### Para entregar a las personas que hagan de María

**María.** Quieres hacer zumo de naranja por la tarde, tienes una merienda de compromiso y con el calor del verano has previsto hacer granizado. Lo tienes todo preparado, solo te faltan las naranjas, si no encuentras, te quedas sin merienda. A tus invitados les encanta tu granizado de naranja. Estás dispuesta a pagar hasta 25 €. Piensas que Teresa es una arrogante que siempre quiere ser más que tú, no te quieres quedar sin naranjas por su culpa.