



*Al servicio  
de las personas  
y las naciones*

# Manual Formativo para la Transformación de Conflictos Comunitarios





# Manual Formativo para la Transformación de Conflictos Comunitarios



Coordinadora proyecto y contenido:  
Elisabet Navarro Abad

Traducción al idioma Miskito:  
Scott Wood

Unidad Seguridad Ciudadana y  
Gobernabilidad del Programa de  
Naciones Unidas para el Desarrollo:

Sergio Membreño  
Especialista en Seguridad Ciudadana y  
Gobernabilidad.

Tania Martínez  
Analista de Programa, área de Seguridad  
Ciudadana y Gobernabilidad

Diagramación e impresión:  
Imprenta GraphicArt

Copyright © PNUD 2018

Esta publicación puede ser reproducida total o parcialmente, en cualquiera forma o cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopiado o de otro tipo, siempre y cuando se cite la fuente.

Elaborado en Honduras.

Los puntos de vista, las designaciones y las recomendaciones presentadas en este documento no reflejan necesariamente la postura oficial del PNUD.

El presente Manual ha sido posible gracias al apoyo financiero de la Unión Europea y la asistencia técnica del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) a través del proyecto “Construcción y consolidación de las capacidades nacionales para la prevención de conflictos en Honduras”.

<b>Módulo 1: El conflicto</b>	<b>9</b>
¿Qué entendemos por conflicto?	9
El abordaje del conflicto	10
Importancia de comprender el conflicto	10
Herramientas para el análisis del conflicto	11
<b>Módulo 2: La negociación</b>	<b>13</b>
¿Qué es la negociación? Principios básicos	13
Preparar una negociación	15
Elaborar acuerdos	16
Dar seguimiento	17
La comunicación	17
<b>Módulo 3: La mediación</b>	<b>21</b>
¿Qué es la mediación?	21
Perfil del mediador	21
Principios y valores éticos del/la mediador/a comunitario	22
Identificación de casos que pueden ser tratados con la mediación	23
Guía proceso de mediación	23
<b>Anexos</b>	<b>29</b>
Pautas y guías para la mediación y la facilitación del diálogo	29
Ejemplo de Agenda	30





El presente Manual Formativo en Transformación de Conflictos Comunitarios surge a raíz de las capacitaciones desarrolladas en varias comunidades de la Moskitia hondureña, como parte del proyecto “Construcción y Consolidación de las Capacidades Nacionales para la Prevención de Conflictos en Honduras”, proyecto financiado por la Unión Europea, con el apoyo del Departamento de Asuntos Políticos de Naciones Unidas (UNDPA por sus siglas en inglés) e implementado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.

El objetivo del Manual es ofrecer un consolidado del contenido de las capacitaciones, incluyendo además la traducción a la lengua Miskita, para facilitar la lectura y comprensión de los miembros de las comunidades de los Pueblos de La Moskitia que quieran fortalecer sus conocimientos y capacidades para el abordaje constructivo de la conflictividad.

El Manual está dividido en tres módulos que abordan conceptos, técnicas y herramientas relacionados con el análisis de conflictos, la negociación, la comunicación y la mediación desde una perspectiva vinculada a la conflictividad comunitaria.

La visión general del abordaje de la conflictividad del Manual, está basado en el entendimiento de que los conflictos son parte inherente a nuestra condición de seres humanos en convivencia, y en que el problema no está en la aparición de conflictos sino en la forma en que reaccionamos y las acciones que tomamos en relación a este; entendiendo que fortaleciendo nuestras capacidades de análisis (comprensión), negociación y comunicación seremos capaces de transformar los conflictos en oportunidades de aprendizaje y construcción comunitaria inclusiva.





### ¿Qué entendemos por conflicto?

Es habitual en nuestras sociedades relacionar el conflicto con la violencia, la guerra, el dolor, el sufrimiento... situaciones que nos angustian y que no sabemos cómo salir de ellas; nos sentimos atacados, vulnerables y sólo queremos que esa situación termine. Lo que suele suceder cuando respondemos a través de nuestras emociones (angustia, enojo, dolor) es que probablemente respondamos de forma violenta, ya sea de forma física o verbal; sin darnos el tiempo necesario a calmarnos, tratar de entender bien lo que está pasando y tener en cuenta el punto de vista del otro, dando posibilidad a abrir otros canales para solucionar el conflicto.

### Pero, ¿qué es un conflicto?

Hocker, Joyce y William Wilmot lo definen como “lucha expresada entre, al menos, dos personas o grupos interdependientes, que perciben objetivos incompatibles, recompensas escasas e interferencias del otro en realizar sus metas”<sup>1</sup>.

Es decir, el conflicto surge cuando dos personas o grupos que tienen algún tipo de relación (familiar, amistad, de vecinos, de comunidad), creen que tienen objetivos diferentes y que lograr lo que uno quiere depende de que el otro no consiga su objetivo. En este tipo de situaciones, lo que las partes en conflicto creen que el otro está pensando, las intenciones y/o los motivos que creen que tienen marcarán la intensidad del conflicto.

Los conflictos hacen parte de nuestra vida diaria, somos seres individuales que convivimos, pero somos diferentes, y esas diferencias de pensamiento, de comportamiento, de cultura de tradición, etc. pueden generar choques por falta de comprensión y por querer imponerse uno sobre el otro. Sin embargo, el problema no está en que seamos diferentes, sino en que no hemos sido educados para resolver los conflictos de una forma constructiva.

Es por ello que, cuando hablamos de la “mirada del conflicto” nos referimos a que hay una forma negativa y otra positiva de entender una situación de conflicto y, por la forma en que afrontemos el conflicto, lograremos unos resultados u otros:

### Conflictos destructivos

- Las personas que hacen parte del conflicto se sienten mal, enojados y humillados
- La relación entre las partes en conflicto empeora por mala comunicación. La confrontación y la desconfianza crecen.
- Se intenta imponer lo que uno piensa
- Se busca “ganar” y que el otro “pierda”
- La agresividad en este conflicto se vuelve costumbre de relación entre las partes.

### Conflictos constructivos

- Las personas involucradas toman responsabilidad en cuanto a buscar formas para resolver la situación.
- Aprenden a comunicarse mejor, logrando entenderse.
- Se construye respeto mutuo y confianza.
- Aprenden a ser creativos para buscar soluciones que satisfagan a ambas partes
- Las relaciones mejoran y eso les permite lograr nuevos acuerdos en beneficio de toda la comunidad para su desarrollo sostenible y la paz

## Formas de abordaje del conflicto

- **VÍA DE FUERZA:** imposición de una parte sobre la otra. Acciones para conseguir los propios intereses y necesidades sin tener en cuenta a los otros.
- **VÍA NORMATIVA:** un tercero decide quién tiene derecho y quién no (procesos judiciales o administrativos).
- **VÍA CONSENSUADA:** las partes intentan solucionar el conflicto mediante comunicación directa. Se atienden todas las necesidades.

## Importancia de comprender el conflicto

Uno de los mayores impedimentos para solucionar un conflicto de forma positiva, es la falta de comprensión del porqué se ha generado el conflicto, cuáles han sido sus causas (qué lo ha provocado) y cuáles han sido las consecuencias. Si intentamos solucionar solamente la consecuencia de un problema, sin tener en cuenta lo que provocó que eso llegara a pasar, es probable que se vaya a repetir la misma situación en un futuro próximo.

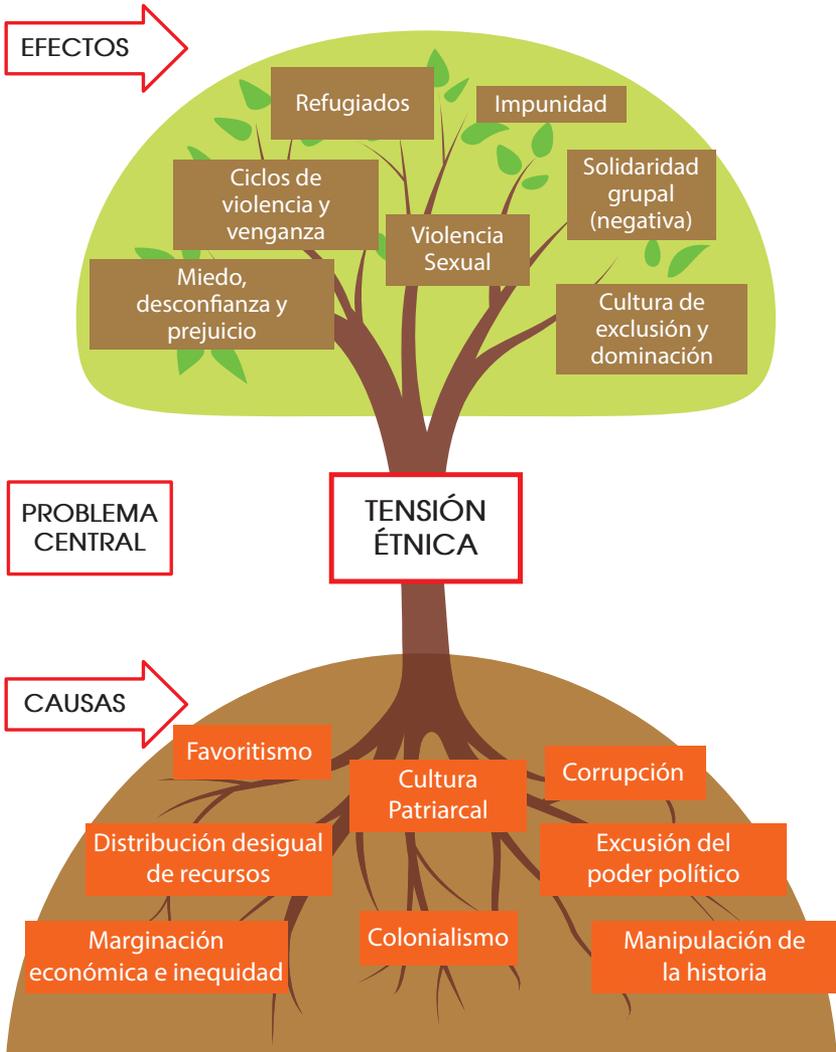
## Herramientas para el análisis del conflicto

El árbol del conflicto: Es un ejercicio para analizar las causas y efectos de un conflicto. Se trabaja a partir de uno/s de los problemas y se identifican las causas de raíz y los efectos del problema.

### Cómo hacer un árbol del conflicto

- 1.** Discutir con el grupo cuáles son los problemas principales. Intentar limitar a dos o tres.
- 2.** Dibujar un árbol, incluyendo raíces, tronco y ramas. Escribir el problema principal en el tronco.
- 3.** Cada persona del grupo escribe algún/os factor/es del conflicto en las cartulinas.
- 4.** Se invita a las personas a adjuntar lo que han escrito en el árbol, según consideren es una causa en las raíces y si es un efecto (consecuencia), en las ramas.
- 5.** Iniciar una discusión en el grupo sobre la colocación de las cartulinas. Si hay desacuerdo entre causa y efecto (consecuencia) preguntar el porqué de cada opinión e intentar llegar al acuerdo.
- 6.** Hacer el mismo proceso con cada uno de los problemas principales.
- 7.** Si se han hecho varios árboles, discutir sobre las posibles interrelaciones entre las distintas causas y efectos de cada problema. ¿Hay causas similares en cada árbol?.
- 8.** El árbol puede servir de base para analizar posibles intervenciones para aliviar los efectos o intervenir en las causas de raíz.

EJEMPLO: Dinámicas étnicas en Burundi





### ¿Qué es?

La negociación es una actividad que realizamos a diario, ya sea negociando el precio en la compra o venta de un producto o al negociar las condiciones para que una empresa se instale en un territorio.

En el proceso de negociación lo que se busca es lograr acuerdos que satisfagan los intereses y necesidades de las partes, generando un espacio de interacción y comunicación. La negociación es un método para solucionar problemas o conflictos y para realizar transacciones.

Antes de iniciar una negociación, cada negociador se tiene que preparar para lograr sus objetivos, teniendo claridad sus propias necesidades y motivaciones, e intentar conocer las necesidad o motivaciones de la otra parte.

Es importante destacar que, al igual que muchas otras cuestiones de la vida, la negociación es una técnica que requiere aprendizaje. Además, las percepciones y emociones derivadas de experiencias pasadas pueden afectar a la capacidad de las partes de identificar los intereses fundamentales y puntos en común; en estos casos puede ser favorable la intervención de un tercero imparcial que ayude a las partes.

### Condiciones para lograr una negociación constructiva

Es importante, antes de iniciar una negociación, confirmar que las partes están en condición de sentarse a la mesa para trabajar en consensos que sean positivos para todos; de no ser así, se podría necesitar de un mediador o facilitador del proceso que ayude a las partes a alcanzar las siguientes condiciones:

- Voluntad
- Intercambio de información
- Confianza
- Buena fe
- Creatividad
- Perseverancia y paciencia
- Buena comunicación
- Colaboración

<b>NEGOCIACIÓN COMPETITIVA</b> <b>(negociación basada en</b> <b>posiciones/exigencias)</b>	<b>NEGOCIACIÓN CONSTRUCTIVA</b> <b>(negociación basada en</b> <b>intereses/necesidades)</b>
Cada uno busca su beneficio sin pensar en el otro. Imponen su posición.	Se identifican los intereses y necesidades de ambas partes.
Los acuerdos no necesariamente tienen que satisfacer a ambas partes.	La solución tiene que ser satisfactoria para todas las partes.
La relación con la otra parte no es tan importante.	Se debe actuar con transparencia, comunicación constructiva y cooperación.
Se “soluciona” el problema superficial, a corto plazo, pero no el problema de fondo y a largo plazo.	Los resultados deben ser justos/equitativos, favoreciendo que se respeten a largo plazo.
Es una negociación ganar-perder.	La relación entre las partes debe fortalecerse, negociación ganar-ganar.

## Negociación basada en intereses para la transformación del conflicto

La negociación constructiva basada en intereses promueve la mejora de la relación entre las partes. *“El objetivo es lograr un mutuo conocimiento y mejorar los niveles de comunicación que permitan negociar los temas de fondo; todo esto es base para la confianza”* (Kahane, 2006).

En contextos de desigualdad se debe promover el reconocimiento mutuo y, por tanto, construirse un clima de confianza mínimo a través de diálogo.

<b>Las personas se niegan a negociar por alguna de las siguientes razones (Pruitt y Thomas, 2007)</b>	<b>Ante estas situaciones e recomienda:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creen que pueden conseguir sus objetivos sin diálogo.</li> <li>• Que el diálogo no es útil.</li> <li>• Creen que puede afectar a su imagen.</li> <li>• Desconfían del proceso y de la contraparte.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfatizar los beneficios que aportará el diálogo para lograr los objetivos.</li> <li>• Indagar sobre experiencias previas.</li> <li>• Enfatizar las condiciones que se están creando para que el proceso funcione y genere soluciones.</li> </ul>

## Cuatro principios de la negociación basada en intereses:

### *Separar a las personas del problema*

El problema no es la persona en sí, sino las estrategias utilizadas para lograr sus objetivos. Es importante reconocer que ambos han contribuido al problema y que ambos pueden contribuir a su solución. Utilizamos la empatía.

### *Enfocarse en los intereses, no en las posiciones*

Se trata de que el proceso satisfaga los intereses de las partes. ¿Qué es importante para usted? ¿por qué?; ponerse en los zapatos del otro; ¿qué aspectos comunes pueden encontrar?

### *Generar opciones de beneficio mutuo*

“Ampliar el pastel”: descubrir nuevos recursos para satisfacer a ambos; ordenar intereses según prioridades y lograr un intercambio: cada parte cede en algo en favor del otro. En este sentido es muy importante la creatividad, ofreciendo más opciones, combinando diferentes propuestas, etc.

### *Utilizar criterios objetivos*

Elementos independientes que garantizan soluciones justas (elementos técnicos, leyes, acuerdos, derechos, costos monetarios, usos y costumbres comunitarios establecidos...). Es decir, todos aquellos elementos que ya existen y que no dependen de una opinión personal y subjetiva.

## Preparar una negociación

- Hacer un listado de los asuntos para negociar. Analizar las posiciones, intereses y necesidades de cada parte (incluyéndose uno mismo):

PROBLEMA	POSICIÓN	INTERÉS	NECESIDAD
1.	Parte 1:	Parte 1:	Parte 1:
2.	Parte 2:	Parte 2:	Parte 2:

- Asegurar que las personas con las que va a negociar cuentan con poder de decisión.
- Tener bien analizado el conflicto (cuáles son las causas y las consecuencias). Considerar las percepciones y emociones de las partes.
- Definir sus expectativas y los diferentes escenarios a futuro posibles (lo que quisiera lograr; con qué quedaría satisfecho; lo mínimo que aceptaría).
- Explorar sus alternativas y las de la otra parte; el mejor resultado que podría obtener si no negocia un acuerdo: “Mejor alternativa a un acuerdo negociado”.
- Investigar los posibles criterios objetivos.

## Elaborar acuerdos

En la elaboración de acuerdos se deben contemplar las siguientes etapas para lograr acuerdos que se puedan aplicar en la realidad y den respuesta a las necesidades de las partes.

Revisión acuerdos preliminares: Antes de firmar los acuerdos es importante realizar un ejercicio de reflexión que trate de responder a estas dos preguntas: ¿Cuál sería la situación si se cumple el acuerdo? ¿Cuál sería la situación si el acuerdo no se cumple?

El objetivo de este ejercicio es asegurarse si con los acuerdos que se han establecido realmente se va a lograr resolver la problemática y también identificar qué podría pasar si los acuerdos no se cumplen por ser poco realistas o concretos.

**1.** Factibilidad de las soluciones propuestas: posibilidad de ejecutar la solución establecida. ¿Cuánto tiempo? ¿Cuánto dinero y horas de trabajo? ¿Qué factores externos afectan a su realización?

**2.** Escenarios futuros: evaluación de las consecuencias de los acuerdos. Futuro de la problemática si:

- Se ejecutan los compromisos
- La ejecución es incompleta
- No se hace nada al respecto

**Redacción documento de acuerdo:** Se recomienda que en la redacción del acuerdo el lenguaje que se utilice sea entendible para todas las partes, para facilitar la transparencia del proceso.

1. Elementos básicos del acuerdo:
2. Presentación partes involucradas
3. Asunto o problemática
4. Lugar, fecha y hora
5. Listado de acuerdos
6. Firma

**Revisión de los grupos involucrados:** Validación con los grupos/instituciones involucradas.

## Dar seguimiento

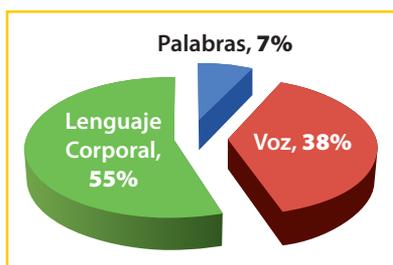
Dar seguimiento implica añadir en el texto del acuerdo los responsables de que cada una de las decisiones se cumpla. Se debe definir también qué hacer si algo no se cumple o si surgen imprevistos. Sirve de base para una posible renegociación o revisión de las decisiones.

- VERIFICACIÓN. Ej: un pago, un traspaso de tierra (¿se ejecutó la acción?)
- MONITOREO: en el plan se establece las acciones a realizar (responsable, método, lugar y momentos)
- REVISIÓN: espacio para comprobar que se están cumpliendo bien los acuerdos y adaptar o corregir lo que no va bien
- RENEGOCIACIÓN: surge a partir de un incumplimiento o un cambio producido por un factor externo. Las mesas se instalan de nuevo y se pactan nuevos acuerdos.

## La comunicación

Uno de los elementos más importantes para el buen desarrollo de una negociación, mediación o diálogo es una buena comunicación. El establecimiento de buenos canales de comunicación entre las partes proporciona la oportunidad de llegar a las causas subyacentes al conflicto; el avance del proceso dependerá en la forma en que se proporciona y se recibe la información.

Es importante destacar que la comunicación no se presenta solamente a través de las palabras (comunicación verbal), sino que incluye otros elementos que proporcionan información, tales como el tono de voz y el comportamiento corporal (postura, gestos, etc).



En este sentido, estudios recientes destacan la relevancia que tiene la comunicación no verbal en la manera en que las personas reciben y perciben la información, llegando a tener más peso la forma en que comunicamos, que el contenido mismo del mensaje.

Dada la importancia de la comunicación para la resolución y la prevención de conflictos, en este apartado se presentan algunas habilidades básicas que ayudan a desarrollar una comunicación efectiva y constructiva:

**Escucha Activa:** el objetivo de la escucha activa es tener todos los sentidos atentos a lo que la otra persona está diciendo para procurar entender lo mejor que se pueda el mensaje; mostrando a la vez interés en comprender a través de comunicación verbal y no verbal, fortaleciendo así la confianza entre las partes.

Las técnicas y herramientas más comunes de la escucha activa son:

**Mostrar interés:** afirmar con la cabeza, pronunciar palabras dando a entender que se está comprendiendo, mantener una posición corporal cercana y atenta.

**Realizar preguntas** para indagar más y poder comprender mejor al otro. Usar preguntas abiertas como “¿y entonces que pasó?” en vez de preguntas encaminadas a responder “sí/no” o que ya contienen maliciosamente la respuesta esperada: “y luego te fuiste verdad?”

**Proporcionar feedback.** Tras escuchar una información, se trata de resumir el contenido de lo que la persona ha dicho para clarificar que se ha comprendido correctamente el mensaje. Normalmente esta acción se realiza diciendo algo como “Entonces, lo que usted quiere decir es que...” El uso de esta herramienta de comunicación es muy útil para evitar malos entendidos entre las partes.

La persona que manda el mensaje también puede solicitar que le proporcionen feedback para asegurarse que se ha comprendido el mensaje realizando preguntas como: “¿me he explicado?” o “¿necesitan que aclare algo?”

Parfrasear: repetir con palabras propias la idea o mensaje que se ha escuchado. La persona que manda el mensaje también puede usar esta técnica, destacando los conceptos más importantes, pero usando palabras o ejemplos distintos que faciliten que la contraparte comprenda el mensaje que se está tratando de mandar.

Obstáculos más comunes que interfieren en la capacidad de escucha activa:

- Escuchar solo aquello que nos interesa, es decir, lo que coincide con nuestro punto de vista o nuestros intereses y obviar lo demás; esta posición es contraria a la empatía.
- Los prejuicios. Es habitual llegar a una mesa de negociación o diálogo teniendo ideas preconcebidas sobre la otra persona y se está más atento a los detalles que pueden confirmar nuestro prejuicio que en escuchar realmente el contenido de lo que está diciendo.
- Fingir que estamos escuchando a través de una posición que muestra atención, pero en la realidad se está pensando en lo que se va a decir en vez de escuchar atentamente a la otra parte.
- Las emociones. Dependiendo el contexto y desarrollo del conflicto, se puede llegar a la negociación o diálogo con una carga emocional fuerte (enfado, nerviosismo) que impide que la comunicación sea fluida.
- Las interrupciones continuas y los ambientes tensos.

Comunicación Empática:

La comunicación empática engloba dos componentes básicos:

Escucha empática: procurar comprender lo que para la otra persona es importante e intentar identificar sus sentimientos y las necesidades. Para que esto ocurra es esencial no formar juicios previos ni durante la escucha.

Expresión asertiva: consiste en ser capaz de expresar lo uno mismo siente, piensa o necesita a la vez que se procura hacer peticiones claras que permitan satisfacer las necesidades de uno mismo y de la otra persona

Técnicas y herramientas más comunes de la comunicación empática:

- Utilizar mensajes constructivos, evitar las generalizaciones: “Siempre llega tarde a casa. Nunca colabora en nada.”
- Enfatizar la información positiva. Destacar las cualidades de otra persona en vez de solo destacar lo negativo, evitando así que la persona se sienta atacada.
- Sugerir, no exigir: “me gustaría que...”
- Centrarse en el presente. Intentar enfocarse en lo que está pasando en la actualidad, en vez de remover asuntos pasados ya que puede afectar negativamente el proceso de diálogo actual. Esto no quiere decir que se eviten totalmente -ya que para alguna de las partes puede ser necesario desahogarse sobre hechos pasados-, sino que la conversación no se centre exclusivamente en el pasado, sino en el presente.

## ¿Qué es la mediación?

La mediación es un método alternativo para la resolución de conflictos en el que un tercero imparcial (mediador), ayuda a las partes en conflicto a identificar los distintos problemas y a encontrar una solución que beneficie a ambos.

El mediador no es un juez, no impone soluciones ni opina sobre quién tiene la razón. El objetivo del mediador es mejorar la comunicación entre las partes, logrando un diálogo constructivo que permita proponer, evaluar y alcanzar acuerdos que satisfagan a las partes y sean sostenibles.

El objetivo de la mediación para la transformación de conflictos se centra en la modificación de la relación entre las partes en conflicto, mediante el fortalecimiento de los canales y formas de comunicación que logre alcanzar la comprensión y reconocimiento mutuo.

Mediante el proceso de mediación, las partes en conflicto toman conciencia de las alternativas posibles para lograr cubrir sus intereses y necesidades a la vez que incrementan sus capacidades comunicativas y de reflexión, la formulación de sus argumentos y el desarrollo de propuestas.

### Perfil del mediador

El mediador debe de contar con un conjunto de cualidades específicas que le permitan facilitar un buen proceso:

- **Habilidades de comunicación**, capacidad de análisis de conflictos y de mostrar neutralidad e imparcialidad.
- **Creatividad**, para poder mirar el conflicto desde distintas perspectivas y sobre todo, buscar la fórmula de que las partes en conflicto también sean capaces de alejarse de su posición y ver un horizonte más amplio que contenga las necesidades y perspectiva del otro, derivando a la vez en una mayor capacidad de encontrar alternativas.
- **Flexibilidad**, que permita al mediador escuchar sin emitir juicios de valor hacia las partes, a entender el contexto y las distintas posiciones, identificando aquellos aspectos que puedan acercar sus posiciones.

- **Paciencia.** Cada proceso de mediación es distinto y requiere de mayor o menor tiempo que las partes logren un entendimiento. El mediador debe ser capaz de entender las necesidades de las partes de expresarse y de dedicar el tiempo que sea necesario para que se vayan creando las condiciones que permitan el logro de acuerdos consensuados.

Adicionalmente, a nivel comunitario es esencial que la persona cuente con liderazgo, respeto y legitimidad reconocida por parte de los miembros de la misma.

### **Principios y valores éticos del/la mediador/a comunitario/a**

- **VOLUNTARIEDAD:** la participación de las partes y la del/la mediador/a en el proceso de mediación será voluntaria, sin imposición.
- **IGUALDAD:** se promoverá la igualdad entre las partes, así como entre las partes y él/ella mismo/a.
- **IMPARCIALIDAD:** no actuará en favor del interés de ninguna de las partes.
- **NEUTRALIDAD:** no se inclinará o participará de ninguna de las dos partes del conflicto.
- **CONFIDENCIALIDAD:** las conversaciones mantenidas durante la mediación no se compartirán a terceros. Ello es fundamental para lograr la confianza y la libre comunicación en el proceso.
- **FLEXIBILIDAD:** los tiempos y el procedimiento de la mediación se adaptará al proceso, ya que cada uno es único.
- **EQUIDAD:** se procurará que no haya desequilibrio de poder entre las partes para que se puedan lograr acuerdos que beneficien a ambas.
- **LEGALIDAD:** si se percibe que una de las partes está actuando de mala fe o que se pueden violentar derechos, se recomendará contactar con expertos en la materia.
- **HONESTIDAD:** reconocerá sus capacidades, limitaciones e intereses personales para determinar si es la persona más adecuada para el proceso.
- **RESPECTO:** aceptará y comprenderá las particularidades de cada persona, valorando sus cualidades.

## Identificación de casos que pueden ser tratados con la mediación

El mediador tiene que evaluar cada caso y valorar si es posible o no abordar la situación de conflicto a través de la mediación y lograr así una transformación positiva del conflicto.

En algunos casos, como los que presentamos a continuación, el mediador NO debería proceder:

- Cuando se trate de una violación a las leyes nacionales y/o internacionales.
- Cuando se reclama el cumplimiento de temas administrativos del Estado (ej. falta de pago de impuestos)
- En conflictos entre vecinos que tengan relación con un homicidio, violación, secuestro o similar que deben ser tratados según el Código Penal de país.

Sin embargo, hay muchos otros casos en que los mediadores pueden tener una función esencial para contribuir a la superación de los conflictos mediante el diálogo y el acuerdo, tales como:

- Conflictos comunitarios u entre comunidades que deterioran las relaciones, perjudicando la convivencia y el desarrollo de las comunidades.
- Conflictos entre vecinos que dañan la convivencia diaria y las relaciones entre las familias, afectando el día a día de ambas partes.
- Conflictos en el núcleo familiar o en la pareja vinculados a problemas de comunicación que deterioran la convivencia y la cohesión familiar.
- Conflictos entre organizaciones/instituciones/comunidades por cuestiones de gestión y ordenamiento que pueden dividir a los miembros de una comunidad y enfrentarlos entre sí.
- Conflictos por incumplimiento de obligaciones o acuerdos verbales o escritos en cuanto a contratos, deudas y otros que están deteriorando las relaciones entre miembros de la comunidad.

## GUÍA PROCESO DE MEDIACIÓN

La presente guía no es exhaustiva -cada mediador puede adecuar la guía propuesta según el contexto y la particularidad de cada caso- pero sí pretende ofrecer algunas cuestiones que se consideran clave para desarrollar un buen proceso que conduzca al logro de acuerdos que respondan a las necesidades de las partes y sean sostenibles en el tiempo.

## ETAPA 1: PRESENTACIÓN Y NORMAS

**Objetivo:** clarificar el funcionamiento del proceso de mediación, establecer la responsabilidad de cada una de las partes y así evitar malos entendidos en el desarrollo del proceso. La función del mediador puede variar un poco según la mediación sea familiar, comunitaria o entre instituciones, de manera que clarificar los roles de cada participante va a ser esencial.

Pasos clave en esta etapa:

- Presentación del mediador y de las partes en conflicto.
- Explicación del proceso de mediación: comunicación, escucha, busca de soluciones, lograr acuerdos consensuados.
- Clarificación del rol del mediador: ayuda a la comunicación, no está a favor de ninguna de las dos partes y lo que se habla en la reunión es confidencial. En esta primera etapa es esencial que el mediador cree confianza con las partes, demostrando interés e imparcialidad.
- Responsabilidad de las partes: determinar desde un principio que el logro y el establecimiento de los acuerdos se da voluntariamente por las partes.
- Por último, el mediador y las partes establecerán las normas de funcionamiento del proceso de mediación, incluyendo las siguientes:

- **VOLUNTARIEDAD** de las partes en participar en el proceso de mediación.
- **CONFIDENCIALIDAD.** Compromiso de las partes y del mediador de no compartir con terceros externos al proceso el contenido de las sesiones. Esta norma es especialmente importante en conflictos familiares o entre vecinos. En casos que el tema tratado concierna a toda la comunidad, se establecerán distintos momentos y métodos de comunicación del avance en la consecución de consensos.
- **COLABORACIÓN.** Es importante lograr el compromiso de las partes de escuchar y atender los reclamos y las distintas opiniones sin interrupciones.
- **RESPECTO.** Relacionado con la anterior norma, aparte de escuchar y no interrumpir, es esencial que se genere un espacio de respeto, evitando el uso de lenguaje ofensivo, insultos o agresiones físicas.

## ETAPA 2: PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA/CONFLICTO

**Objetivo:** comprender la situación de conflicto e identificar intereses y necesidades de las partes.

Es importante llegar a esta fase teniendo el convencimiento de la voluntad de las partes en solucionar sus diferencias a través del diálogo. Si se diera el caso que una o ambas partes en conflicto aún no están dispuestas a dialogar, se recomienda que el mediador mantenga reuniones bilaterales para crear confianza y voluntad de las partes de participar en el proceso. Una vez lograda la voluntariedad de las partes se podría proceder a reunir a las partes en un mismo espacio y ofrecer el mismo tiempo para que cada una exprese su punto de vista del conflicto.

En esta etapa el mediador escucha a las partes implicadas en el conflicto e identifica otras posibles partes afectadas o implicadas en el problema o conflicto. Es importante que en esta etapa el mediador use técnicas de escucha activa (mostrar interés, clarificar lo que se está diciendo, resumir) para incrementar la confianza de las partes en su figura a la vez que el mediador asegura que no se generan malentendidos y sin mostrar en ningún momento su opinión.

Al finalizar la presentación del problema por las partes implicadas, el mediador resumirá los problemas o temas centrales en conflicto intentando destacar puntos de encuentro o aspectos positivos en sus declaraciones, y se abrirá de nuevo el espacio de palabra a las partes para que complementen o rectifiquen el resumen del mediador y así ir logrando una visión conjunta.

## ETAPA 3: ANÁLISIS DEL PROBLEMA/CONFLICTO

**Objetivo:** en esta fase el mediador intentará recabar un poco más de información concreta y práctica del conflicto, y sobre todo la visión que las partes tienen del mismo, lanzando preguntas como las siguientes según convenga:

- ¿Cuál(es) creen que es(son) el(los) problema(s) central(es)?
- ¿Desde cuándo se está dando el problema/s? ¿Por qué creen que ocurre?
- ¿Se ha hecho algo para solucionarlo? ¿Con qué resultados?
- ¿Cómo ven los intereses (lo que quieren) y posiciones (lo que exigen) de la otra parte?
- ¿Qué piensan que hace falta realmente para que la otra parte llegue a un acuerdo contigo sobre esta cuestión?

En esta fase el mediador no cuestiona los relatos, sino que destaca que ambos tienen puntos de vista diferentes (quedando implícito que diferente no quiere decir ni totalmente correcto ni equivocado). Esta etapa es esencial para identificar las razones y las motivaciones de las partes, y sobre todo que las partes comprendan la visión del otro, aunque no la compartan.

A esta altura del proceso se debe lograr que las partes bajen de sus posiciones (exigencias), a expresar sus reales intereses y necesidades, momento en el que se podrán identificar posibles puntos de encuentro y se podrán dar las primeras concesiones o reconocimiento de una parte a la otra.

Dependiendo de la respuesta que se dé en las partes, el mediador puede ayudarles a reflexionar sobre la situación en la que se encontrarían en un futuro, o las consecuencias que puede haber si no logran acercar sus posiciones y llegar a un acuerdo.

#### **ETAPA 4: PROPONER SOLUCIONES**

**Objetivo:** En esta etapa el mediador facilita el proceso de elaboración de propuestas para resolver la situación, que deberán ser planteadas por las partes.

En un primer momento se ofrece un espacio para realizar una lluvia de ideas de posibles soluciones, sin entrar a valorar positiva o negativamente ninguna de ellas.

Con la lista de posibles soluciones, inicia la fase de análisis conjunto de las mismas, y el mediador debe ayudar a las partes a combinar distintas propuestas que ofrezcan una solución más completa y a identificar las soluciones más realistas.

Posibles preguntas para esta fase:

- ¿Cómo creen que puede resolverse esta situación?
- ¿De qué forma respetarías los intereses/necesidades de la otra parte?
- ¿Esa solución sería justa para ti? ¿y para él/ella?
- ¿Es posible mejorar la propuesta para hacerla más aceptable para la otra parte?
- ¿Creen que con esta propuesta se solucionaría el conflicto y que no volvería a resurgir con el tiempo?

## **ETAPA 5: REDACTAR EL ACUERDO**

Objetivo: el mediador ayuda a las partes a definir claramente el acuerdo: qué se hará, quién lo hará, cómo lo hará y cuando lo hará.

El mediador se tiene que asegurar que el acuerdo sea específico, realista, aceptado por las dos partes y evaluable. Para tal efecto, se debe establecer en el acuerdo los momentos de revisión del cumplimiento de los acuerdos y la evaluación de la adecuación de los acuerdos para lograr una solución definitiva al conflicto.

Una vez se llega a un acuerdo final, se redacta y se firma por las dos partes, entregando una copia a cada parte.

En caso de no que no se llegue a un acuerdo, el mediador debe redactar un documento final con explicación de la imposibilidad de la mediación y pedir la firma de las partes.

- ProDiálogo, Guía para la transformación de conflictos socio ambientales, FODM, Lima, septiembre 2010
- Fisher, R. Ury, W. y Patton B. Obtenga el Sí. El arte de negociar sin ceder, Ediciones Gestión, 2000
- Sergio Guillén, Franklin Paniagua, Randall Arias, Manual de formación en negociación basada en intereses. – 2 ed. – San José, C.R. : FUNPAPEM. PACT : USAID, 2011
- Programa de Formación a Distancia, Mediación: técnicas y herramientas, Divulgación Dinámica S.L.
- Herrera, A. y Guglielma da Passano, M. Manejo alternativo de conflictos de tenencia de la tierra Servicio de Tenencia de la Tierra, Dirección de Desarrollo Rural en colaboración con Programa de Apoyo a los Modos de Vida Sostenibles (LSP), Coalición Internacional para el Acceso a la Tierra y la Organización de las Naciones Unidas Para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Roma, 2006.



## Anexo 1. Pautas y guías para la mediación y la facilitación del diálogo

### MEMORIA REUNIÓN

Nombre del grupo de reunión o de la actividad

<b>Fecha</b>	
<b>Horario</b>	
<b>N° de Sesión</b>	
<b>Lugar</b>	
<b>Participantes</b>	Organizaciones (listado de asistencia anexo a la memoria).
<b>Equipo gestor/ facilitador</b>	Quién/es lideran y facilitan la sesión.

**OBJETIVO:** general y específico

**CONTENIDO:** descripción actividades o temas tratados incluyendo como se abordaron, así como los detalles de contenido

**CONCLUSIONES/ACUERDOS:** quién, cuándo, cómo, revisión cumplimiento

**PRÓXIMOS PASOS:**

## Anexo 2. Ejemplo de Agenda

**Fecha:**

**Lugar:**

**Objetivos:** enumerar los resultados esperados de la reunión

**Participantes por invitación:** organizaciones invitadas y número de participantes por cada una de ellas

**Invitación/convocante:** quién hace la invitación a la reunión o mesa de diálogo

**Programa:**

Hora	Actividad	Responsable/ Facilitador	Materiales
8:30 - 9:00 am	Registro de participantes		
9:00 - 9:15 am	Palabras de bienvenida		
9:15 - 9:30 am	Introducción objetivos de la reunión, metodología a seguir durante la jornada y dinámica de presentación de participantes		
9:30 - 10:00 am			
10:00 - 12:30 am	<b>Almuerzo</b>		
12:30 - 1:30 pm			
1:30 - 2:00 pm			
2:00 - 4:00 pm			
4:00 - 5:15 pm	Acuerdos de los próximos pasos y evaluación de la/s jornada/s		

**Tawan Nanira Unsabanka  
Bara Ba Lamni Daukaia  
Smalkanka Wauhkataya**





<b>Smalkanka baiki sakanka 1: Unsabanka nani ba</b>		<b>37</b>
Yawan tanka brisa ki unsabanka ba dia pali sa?		37
Unsabanka nani ba nahki manis munaia ba		38
Usabanka nani ba tanka bria ba ani kat nitka târa briba		38
Unsabanka nani ba laki kaikia waukataya nani		39
<b>Smalkanka baiki sakanka 2: Nahki walwala nani aikuki aisi wapni takaia b</b>		<b>41</b>
Dia ba aisi kaiki wapni takaia ba sa? Lukanka plamaika nani		41
Aisi kaiki wapni takaia ba kum ridi daukaia		43
Wilkanka nani daukaia		44
Kainara brih waia dukiara lamara kaia		45
Panapana aisi kaiki kaia ba		45
<b>Smalkanka baiki sakanka 3: Nahki Sinska laka wal aisi wapni dukaia ba</b>		<b>49</b>
Dia sa sinska laka wal aisi wapni dukaia ba?		49
Sins tanka wal ta brabrira ba dia sat uplika kaia ba		49
Sinska tanka an lukanka yamni nani bri kaia ba sins tanka wal tâ brabrira ba		44
at nani kumkum ba kaikaia baha nani sins tanka wal tâ baikaia ba		51
Nahki sinska laka wal aisi wapni daukaia dukia ra ulban waukataya ba		52
<b>Anisksa Nani:</b>		<b>56</b>
Anisksa Nani: Unsaban Nani An Aisi Kaikanka Nani Tâ Baikaia Waukataya		56
Anisksa 2. Asla Takanka Samplika		57





Naha Tawan nanira unsabanka bara ba lamni daukaia smalkanka wauhkataya na taki aula Muskitia bilara tawan nani nanis ra smalkanka dauki ba wina, "baha ba sika Anduras bilara wark kum dauki ba kuntri bilara diara daukaia lukanka pain bara ba unsabanka nani mapara", naha wakka na sika Yurup kuntrika nani asla takanka ba bui silin lainkara ta baikisa, bara kuntri nani asla takanka apiska tara pulitikka bani ta baikisa (UNDPA inglisra nina) bara naha ba kuntri nani asla takanka apiska tara pawaia dukiara mangkan ba bui alki daukisa.

Naha smalkaia wauhkataya bapanka ba lika smalkanka nani singhbi saki aitani kulkan ba yabaia dukiara, baku sin miskitu bilara sin lakaia, baku ta baikanka kum bakia aisi kaikaia an tanka briaia Muskitia tawanka uplika nani bui, yaya kau pain tanka briaia luki ba usabanka nani tawan bilara bara ba lamni daukaia dukiara sip aia ba dukiara.

Smalkaika wauhkataya ba pis yumhpa ra baiki sakansa, baha nani ba aisisa sinska nani, smatka nani an ulbanka nani unsabanka nani ba laki kaikaia dukiara, nahki kupia kumira waia ba, panapana aisi kaikanka ba, bara sin nahki natkara yawan bilara unsabanka nani ba lamni daukaia ba.

Naha smalkaia wauhkataya bara wan wisa, tanka brin kaia sa unsabanka nani ba yawan upla nani wan tilara sa, upla wala nani aikuki iwi ba tawan, bara pat nani ba unsaban taki wal bal takras, yawan nahki diara nani luki daukuia ba baha ra sa; naha wiaia wantsa yawan ba kaua diara nani ba laki kakaira (tanka bria), kupia kumi lakara tawaia an panapana aisi kaikaia ba pain dauhbia kaka, yawan sip kabia unsaban nani sans nani babu kulkaia bara kau lan takbia wan tawanka ba asla lakara aiura pasgkbia..





## Dia sa Unsabanka ba?

Wan iwanka nani tilara isi sa unsabanka kum ba taibi munanka wal prakaia, wâr wal, latuan wal, punis wal... baha dukia nani ba sari wankisa an yawan nahki ba wina taki waia sapa sip apia wan munisa; saura wan dahra walisa, sip apia wan munisa an want pali pali wan daukisa baha dukia nani ba mahka danh takbia. Naha dukia nani ba takisa yawan wan lukanka ba aihka wal aisi taim (sari, wan kupia baiwan, latwan) naha wal sipsa yawan wan kupia baiki aisaia, wan bila ni kabia apia wan wina tara ni kabia sin; baha wal yawan taim apu takisa lamni taki trai kaikaia tanka briaia dia pali takiba an upla wala lukanka ba sin laki kaikaia, baku sip kabia lainka nani wala kwakaia patka ba lamni daukaia dukiara.

## Kuna, Dia ba unsabanka kum sa?

Hocker, Joyce an William Wilmot bila naku wisa “Aiklabanka kum upla wal bui apia kaka upla nani asla takanka kum aikuki asla baku bara yaba, ai bapanka nani ba sat walawala briba, ai dukia nani sip pitka kat briras ba an upla wala mita yaban sip ai bapanka nani alkras muni ba”<sup>1</sup>

Wiaia want sa unsabanka nani ba taki aula upla wal sapa apia asla takanka sapa natka kumra aikuki sa (famali, prin, asla iwisa, ai tawanka kumi), luki bauhwisa witin ani ai bapanka ba yakan yakan sa an witin want dukia ba briaia kaka, blistu wala ba ai bapanka ba alkras kabia lika. Naha patka nani satka ba takisa, kan uplika nani unsabanra ba lukisa, upla wala lukanka mita unsabanka ba târa takbia.

Pât nani ba wan rayaka tilara yu banira bara sa, yawan ba upla silp silp sa bara asla iwisa sakuna yawan diprant sa kumi bani ba, bara baha diprantka nani ba wan kupia lukra sa, wan daukanka nahki ba, wan patranka ba, wala wala. Baha mita sipsa wan walkara tain tanka briras tawan wl sip waras kaia, an kum ba mita walara pura luaia luki ba mita. Patka ba yawan diprant ba mita apia, tanka ba lika yakan lan wan daukras kan pat nani ba lamni lakara wapni daukaia ba.

Baha ba mita, “unsaban nani kaikanka dukiara yawan aisi taim” yawan aisaia want sa unsabanka kum ba tanka briaia sipsa, natka kumba saura saitka wina bara natka wala ba pain saitka wina, an nahki natka wal yawan bui daukbia kaka, ba natkara sin yawan dia takuia ba briba:

**Unsabanka  
nani wan  
sauhki  
tiki ba**

- Upla nani unsabanka tilara ba pain ai dahra walras, kupia baiwan an sari sa.
- Unsabi uplika nani ba sip aikuki ai turka aisaras ba mita aikuki pain apia sa.
- Trai kaikisa ai kupiara dia luki ba baha wal taibi briaia
- Win takaia wantsa bara wala ba tiubia wantsa.
- Rau sauhkaia kau lukisa Panapana bui.

**Unsabanka  
nani ba wina  
paskaia  
ba**

- Uplika nani unsaban ra ba bui mahka natka nani plikisa nahki patka ba lamni daukaia ba.
- Aikuki pain aisi kaikaia lan takisa, bara aikuki andistan takisa.
- Panapana rispik munuia an asla takuia.
- Sinskira kaia lan takisa an natka nani plikisa saitka walsut ra pain kaia dukia nani ba.
- Aikuki asla kaia lukanka ba kau pain takisa baha mita sip kabia wilkanka raya nani daukaia tawan alsut pawaia ba dukiara an aikuki lamni lakara iwi kakia ba dukiara

## **Pat nani ba nahki natka wal laki kaikaia ba**

- AI KARHNIKA WAL: saitka kum bui taibi munaia wala bara. Baha ba lika daukanka nani nani ba saitka kumi man ilpka sa, walwala nani satkara ilp kumi sin âpu.
- LÂ WAL DAUKAIA BA: Upla wala bui wisa ya ba ai raitka brisa an ya ba ai raitka apu (La apiska nani bui)
- AIKUKI AI KUPIA PLIKI: Usabi uplika nani ba trai kaikisa patka lamni daukaia aikuki aisi kaiki. Nitka nani ba taksut laki kaikisa.

## **Patka ba tanka briaia ba ani kat nitka briba**

Patka ba dia muni taki balan ba sip tanka briras taim sip pain lamni daukras takisa, dia dukia nani bui takan (dia pali ba mita nikban) an ba wina dia dukia wala nani taki balan. Yawan patka ba taka takan dukia nani baman lamni daukaia trai kaikbia kaka, dia wina takan ba laki kaikras, sipsa bâra kaka pyu kunhkura kli takaia sim patka ba.

## Patka nani ba laki kaikaia natka nani

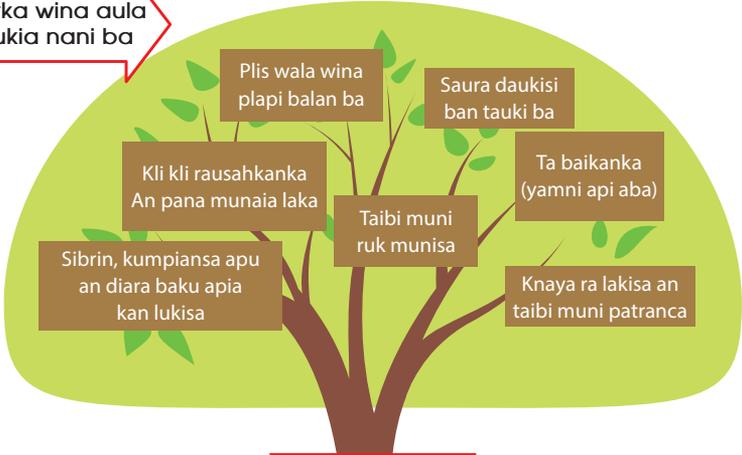
Patka nani ba dusa: Naha ba iksasais kum sa pat nani ba ani wina aula ba an baha wina dia nani taki aula ba. Naha ba patka nani ba kum brih ba wina laki kaikisa ani wina taki aula ba, rutka nani ba an naha patka wina dia nani taki aula ba sin.

### Nahki sipsa pat nani dusa kum paskaia

1. Asla takanka ba wal aisi kaikaia ani patka ba kau tara ba. Wal apia kaka yumhpa kumra man suaia traia kaikaia.
2. Dus kum lilka paskaia, wakia nani bri kaia, dusa tarkika an knawa nani. Patka plamaika ba dusa târa bara ulbaia.
3. Upla bani asla takanka ba wina bui ulbia dia wina patka ba aula ba kartulina ra.
4. Upla nani bara imbait munaia ulbanka nani ba dus bara brih waia, bara patka ba plamaika kum sa kaka wakia ra mangkaia apia patka ba wina taki aula kaka, knawa nani ra mangkaia.
5. Aisi kaikanka kum daukaia upla nani ba aikuki kartulina nani ba anira mangkaia ba dukiara. Sut ba aitani lukras sa kaka ani nani ba wina patka ba taki aula ba an ani nani ba patka ba wina taki aula ba, bara aikuki sip wapni takras sat sat lukisa kaka, makabi walaia kumi banira dia muni baku lukisa, bara traia kaikaia aikuki wilkanka kum ra waia.
6. Sîn bâku daukaia pâtka târa nani bâni ba wal.
7. Dusa nani ailal daukansa kaka, laki kaikaia patka ba dia dukia nani wina aula wâla wâla nani ba aikuki sin satka atia sapa an patka ba wina taki aula dukia nani ba sin. ¿Dus banira patka ani wina aula ba sîn satk atia sa ki?
8. Dus ba sipsa ilp kaia nahki analais munaia ba patka nani ba lamni daukaia dukiara ani wina aula ba apia kaka pat ba wina taki aula dukia nani ba sin.

**SAMPLA: Burundira Indian nani ai warkka nani dauki ba**

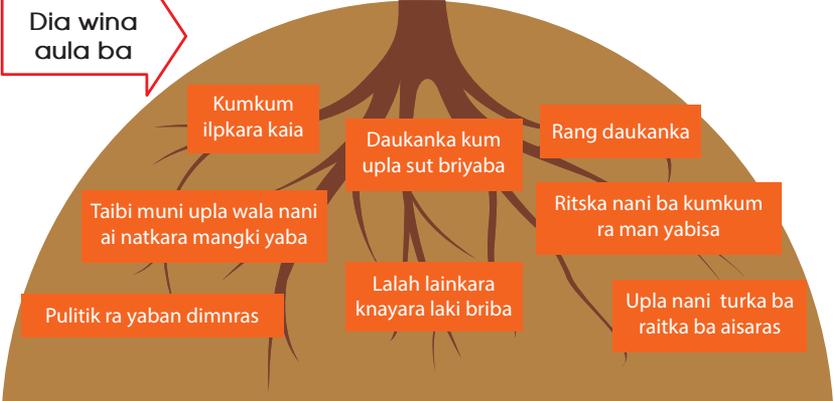
Patka wina aulau dukia nani ba



**PATKA TARKIKA BA**

**INDIAN NANI PATKA BA**

Dia wina aulau ba



## Dia sa baha ba?

Wal aisi kaiaki lukanka kumira waia ba yawan yu banira daukisa, dia atki taim apia kaka dia kum atka waia taim sapa, baku sin sam tila kampani kum wan tasbaya ra dimaia luki taim sapa.

Wal aisi kaiki lukanka kumira waia ba wal plikisa wilkanka nani saitka walsut nitka nani an lukanka nani mapara pain kaia, baha wal sanska brisa wal aisi kaikaia. Wal aisi kaiki lukanka kumira waia ba natka kumsa pat nani apia kaka unsaban nani ba lamni daukaia dukiara.

Kau wal aisi kaiki lukanka kumira waia ba ta krikras bara, kumi bani ba pat luki kaikan kaia sa ai bapanka ba alkaia dukiara, ai nitka nani bara dia sin pali ba ai brinka ba klir kaia, baku sin upla wala ba nitka an brinka nani ba sin trai munaia nu takaia.

Yamnisa klir munaia, wal aisi kaiki lukanka kumira waia ba dira walwala wan yakara ra bar aba baku smatka kumsa lan takaia. Baku sin yawan wan rayara ra naha satka dukia pat daukan ba wina sipsa tanka pain briaia ani ba sa lukanka plaimaika nani ba an lukanka nani sin kumi luki ba sin; naha dukia nani taki taim nitka bara sa upla wala kum bui ta baikaia saitka walsut ra kumi ilpka ra sin waras.

## Wal aisi kaiki lukanka kumi pain lakara waia ba ai natka nani kumkum brisa

Yamnisa kau wal aisi kaiki lukanka kumira pain lakara waia ba kum ta krikras bara, nu munaia uplika nani ba saitka walsut wina wilin sa aikuki tibilra iwi aisi kaikai bara wilkanka nani daukaia alsut mapara aitani kulkan kaia ba; baku apia sa kaka nitka bara kabia ta brabrira kum mangkaia bara baha bui ilp munbia saitka walsut mapara naha dukia nani alkbia dukiara:

- Wilinka
- Turi nani briba sir munaia
- Sibrin apukira
- Kasak lukanka yamni wal
- Auya mayra
- Bila kaikanka an swiraskira
- Pain aisi kaikanka panapana
- Ta baikanka

<b>AISI KAIKI LUKANKA KUMI PAIN LAKARA WA IA BA BILARAYA KAU SIP BA (Aisi kaiki lukanka kumi pain lakara waia ba, witin ya ba wal praki/taibi munanka nani)</b>	<b>AISI KAIKI LUKANKA KUMI PAIN LAKARA WAIA BA PASKAIA LUKANKA WA (Aisi kaiki lukanka kumi pain lakara waia ba, nitka nani/diara want dauki nani ba wal parakan ba)</b>
Kumi bani ba silp ai ilpka plikisawala ba dukiara lukras. Taibi munisa.	Sait walsut nitka nani an want dukia nani ba laki kaikisa.
Wilkanka nani ba nit apia sa sait walsut mapara aitani kaia.	Lamni daukanka ba atsut mapara yamni kaia sa.
Panapana laka ba târa kulkras sa.	S Aikuki klir kaia, aisi kaiki kaia an tâ baikanka daukaia.
Patka ba lamni takisa pura bak man, pyu kungku man, sakuna patka plamaya ba bansa pyu wihka lahma	Lamnika nani takuia ba aitani kaia sa/aikuki baku, pyu wihka kat rispikka yan kaia.
Aisi kaiki lukanka kumi pain lakara waia ba tiwaia-win takaia.	Aikuki ai aisanka ba kau pain takaia sa. Aisi kaiki lukanka kumi pain lakara wa ia ba win takaia-win takaia.

## Aisi kaiki lukanka kumi pain lakara waia pât nani lamni daukaia lukanka ba wal

Aisi kaiki lukanka kumi pain lakara waia paskaia dukiara an upla nani lukanka wal prakan ba upla nani panapana wal aisi kaia ba tâ baikisa. “Bapanka ba sa alsut ra kau diara tanka nani yaka briaia an aisi kaikanka ba yaka kau yamni takaia bara sip kabia aisi kaiki lukanka kumira ba mita tûri lalka tiuhura ba sin laki kaiki bauhwaia; baha nani sa sibrin apu kaia plamaika ba” (Kahane, 2006).

Aikuki kumi apia pyua nani taim trai munan kaia sa panapana bui rispikka yabaia ba, baku lika sip kabia aisi kaiki sibrin apukira taimka nani paskbia.

<b>Upla nani ba aisi kaiki lukanka kumi pain lakara waia apia lukisa naha nani dukiana Kum mita (Pruitt y Thomas, 2007)</b>	<b>Naha dukia nani taki taim naku daukaia sa:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lukisa aisi kaiki bauhras sipsa ai bapanka ba alkaia.</li> <li>• Aisi kaikanka ba ilp apia lukisa.</li> <li>• Ai imaginka sauhbia lukisa.</li> <li>• Kasak lukras diara dauki aula bara an upla wala nani bara sin.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aikuki aisi kaikaia ba ilpka tara briba bapanka nani ba alki dukiara ba wiaia.</li> <li>• Ikspirins nani luan ba plikaia.</li> <li>• Nanara warkka nani dauki aula dukiara aisaia baku lika lukanka nani ba pain takbia an lamni laka nani brih balbia.</li> </ul>

## Aisi kaiki lukanka kumi pain lakara waia ba bapanka walhwal ba:

### *Pat bri uplika nani ba knayara lakaia*

Patka ba uplika bara api asa, natka nani bapanla nani ba alkaia dukia yus munan bâra sa.

Kasak yamni sa kaikaia walsut patka daukan sa bara walsut sipsa lamnika ba brih balaia. Upla wala ba sin ai yamnika briba yus munaia.

### *Lukanka nani bara laki kaikaia, ya ba ya ba ra kaikaia apia*

Diara nani dauki aula ba wal upla nani sait walsut nitka ba yabaia. Dia ba man mampara nitka brisa? Dia Muni?; upla wala ba suskara aimakaia; Dia dukia nani ba saitka walsut ra brisa?

### *Binipit nani paskaia panapana*

“Kikka ba kau tara daukaia”: ilpka raya nani pliki sakaia saitka walsut dukiara; diara brin dauki nani ba wapnika daukaia ani nani kau nitka bri nani ba wal praki an panapana aikuki aisi kaikanka kum daukaia; saitka bani ba mita diara kum yabaia walwala ba ilpka. Naha lukankana wal kasak nitka brisa auya makira kaia, diara walwala nani apar munaia, disara satsat ni, wala, wala.

### *Lukanka rait nani ba yus munaia*

Diara nani yakan yakan nani lamni laka ra rait tâ baiki ba (tiknik dukia nani, la nani, wilkanka nani, raitka nani, praiska nani, daukanka nani tawan bilara ba...). Naha wal wiaia want sa, baha dukia nani pat bara ba an upla kumiman lukanka wina apia ba an puran api aba.

## Aisi kaiki lukanka kumi pain lakara waia ba kum ridi daukaia

- Aisi kaiki lukanka kumi pain lakara waia ba liska kum daukaia. Anira bara ba laki kaikaia, want dukia nani an nitka nani saitka bani wina ba (yawan sin tilara).

Patka	Anira bara ba	Ai Lukanka nani ba	Nitka nani
1.	Piska 1:	Piska 1:	Piska 1:
2.	Piska 2:	Piska 2:	Piska 2:

- Klir kaia sa upla nani aikuki aisi kaiki lukanka kumi pain lakara waia dukia ba pawa bri kaia sa diara nani daukaia dukiara.
- Patka ba pain laki kaiki bri kaia ( dia wina aula an patka ba wina dia aula). Laki kaikaia saitka walsut ba wina dia kaikisa an ai lukanka ba sin.
- Ai lukanka nani ba klir briaia an ai kainara dia takaia sipba sin (dia want ba; dia wal apaia kaka dia ni aitani ai dahra walbia; baku sin aitani lukbia).
- Dia briba laki kaikaia an wala nani briba sin; wilkanka kum aisi kaiki lukanka kumi pain lakara waia ba daukaras ba wina diara yamni kum sakaia ba: “Wilkanka kum aikuki aisan ba pura kau pain ba”.
- Tanka plikaia lukanka nani rait bauhwi ba.

## Wilkanka nani paski ulbaia

Wilkanka nani paski bara naha tipska nani na kaikaia sa, wilkanka nani ba rait yus munaia kaka an upla nani sait walsut ra nitka nani mapara ilp kaia sa kaka.

*Wilkanka nani pas taura aisan ba laki kaikaia:* Kau wilkanka nani ba sain munras bara aitani sa luki kaikanka kum iksasais baku daukaia bara baha ba na makabi walanka walnara una kakanka yaia sa: Nahki kabia wilkanka ba rait daukbia kaka? Nahki kabia wilkanka ba dukras kabia kaka?

Naha iksasaiaka ba daukisa nû takaia dukiara baha wilkanka nani daukan ba rait pali patka nani lamni daukbia sapa an babu sin nu takaia dia tuabia sapa wilaknka nani daukras kabia kaka sip duakaia dukia apia ba mita.

1. Lamnika lâka lûkan ba daukaia sipsa: Lamnika laka lukan ba daukaia sipba.  
Pyu an ra? Lalah an wantsa an awar nani an wark takbia? Dia dukia nani aut wina mapara kabia?
2. Kaina dukiara kaikaia sipba: wilkanka nani wina taki aula dukia nani ba laki kaikaia. Patka ba ai kainara nahki kabia ba, na dukia nani na takbia kaka:
  - Pramaska nani ba daukisa.
  - Sip taksut pitka kat daukras.
  - Diara kumi sin daukras wilkanka nani ba dukiara.

*Wilkanka nani wauhkataya ba ulbaia:* wilkanka nani ba klir ulban kaia sa sait walsut mapara, baku lika klir sut mapara.

Wilkanka ra diara nani bara kaia ba:

1. Saitka walsut uplika nani ya baku ba klir munaia.
2. Patka ba param sakaia.
3. pliska, yua an awarka.
4. Wilkanka nani liska.
5. Sainka.

*Wilkanka nani wauhkataya ba ulbaia:* wilkanka nani ba klir ulban kaia sa sait walsut mapara, baku lika klir sut mapara.

### **Wilkanka ra diara nani bara kaia ba:**

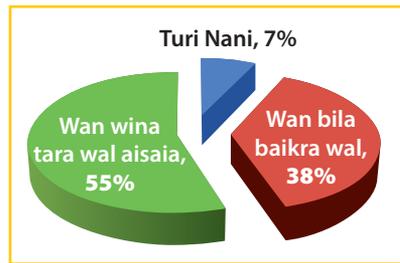
Kainara brih waia ba lika wilkanka wauhkataya bara ulbaia sa ya baku ta briaia sa daukaia lukan dukia nani ba kumi bani. Baku sin pat lukan kaia sa diara daukaia lukan ba kum sip pain takras kaka apia yabalra diara wala nani takuia kaka. Baha ipl kabia kli aikuki aisi kaikai dukiara apia kaka pat lukan dukia nani ba kli laki kaikaia dukiara.

- LAKI KLI KAIKANKA. Sampla: Aibapia kum, tasba kum upla wala ninara lakaia (bah aba daukan sa ki?).
- PAIN AUJA SAPA PURA KAIKANKA: wark wauhkataya bara ulban sa diara nani dauki waia ba (ya daukaia ba, nahki daukaia ba, pliska an taimka nani).
- LAKI KAIKANKA: Sanska kum bri kaia bara baha ra laki kaiki waia wilkanka nani ba dauki auia sapa apia kaka wapnika mangki waia ani dukia nani pain wapas ba.
- KLI AIKUKI AISI KAIKI WILKANKA RAYA NANI DAUKAIA BA: Naha ba taki aula diara nani kumkum ba pain wapas taim apia kaka sins nani kumkum taki sa diara aut tani wina bal pruki ba wal. Aisi kaikanka tibilka nani ba kli mangkisa an kli wilkanka raya nani daukisa.

### **Panapana aisi kaikaia ba**

Diara kum kau tara kulkanka bri ba, bisnis nani ba kau pain dauki brih waia dukiara, bahahnu lukanka nani paskaia apia kaka aisi kaikanka bak diara nani ba dukiara lukanka nanni paskaia sa kaka, baha ba sika panapana aisi kaikaia ba sa. Panapana aisi kaikaia natka pain nani wal dauhbia kaka walwala nani aikuki, baha wina sanska nani bribia pôt nani bara sa kaka nu takaia patka nani ba ani wina aula ba, kan tanka ba lika nahki natkara turi nani ba yabisa apia brisa kaka baka natkara sin diara nani ba wapbia.

Kasak aitani sa klir munaia panapana aisi kaikaia ba turi nani aisi baman apia sa (turi aisanka ba), natka walwala bak sin turi sinska nani ba laki sa, bila baikra ba, wina daukra ba (nahki bui ba, ai wina nihbanka nani, wala wala). Naha lukanka wal, tadi munanka raya nani ra aisi sa ani kat sin aitani kulkisa panapana aisaia turi wal apia ba ani kat upla nani ba tanka ba nû taki ba, baha wal wiaia wantsa kau târa kulkisa nahki natkara panapana aisi ba, turka lukanka pali ba wal.



Panapana aisi kaikaia ba târa kulkanka brisa pât nani tilara wapni mangkaia an kaina kulki pat briras kaia sin, bara naha ulbanka ra smatka nani kum kum ar asa baha nani ba ilp kabia panapana aisi kainka nani ba pain daukaia dukiara an yamnikira an paskaia dukira sin:

**Aman Pali Walaia:** Aman pali walaia bapanka ba sika wan sinska nani sut pain ridi brih upla wala aisi ba walaia bara lika dia turka aisi ba sut tanka briaia; baku sin klir kabia ani kat trai muni sa turka nani sut alkaia ai bila baikra ni aisi ba an ai wina tara wal aisi ba sin, baku natkara panapana kau ai lamara baku sibrin apu wal aisabia.

Aman pali walaia, natka nani an smatka nani kau kakaira ba naha nani sa:

Wan sinska mangkaia: wan lal nikbi aitani sa wiaia, tûri nani kum kum aisaia baha wal yaka nu takaia yawan tanka briba, wan wina târa ba lamara kat kaia an pain pali wali kaia.

Makabi walanka nani daukaia kau tanka briaia dukiara an kau pain ai walkara una briaia. Makabi walanka nani daukaia paramkira nani kaka, naha nani baku “bara dia takan?” baku lika una kakanka ba “au/apia” baman kabia apia, apia kaka una kakanka ba pat kan manis luki bri kabia apia, na samplika baku: “an ba tawan taim maka waram si?”

Turka lukanka ba kungku daukaia: turka wali luia bara, lukanka ba kungku daukaia baha wal madikisa upla wala bara turka ba pain pali alkan ba.

Naha smatka ba sika naha natkara aisi sa “bansa kaka man aisaia wantsma ba lika naha sa...” Naha smatka yus munaia ba kasak ilpsa panapana turi nani aisi taim, baha wal turi nani ba klir muni sa.

Ya aisi uplika ba mita sin sipsa makabaia wali uplika nanira turka ba kungku kum daukbia, baha ba lika nu takaia dukiara turka ba pain alkan sapa, mabaki walanka naha satka ba dauki: “ Klir aisari sa?” apia kaka “Kau klir munamna want bauhwi sma?”

Silp ai lukanka wal: Silp wan turka wal iksplin munaia yawan upla wala wina walan turka lukanka ba. Ya aisi uplika ba sin sipsa sin smatka na yus munaia turka plamaika nani ba wina, kuna turi walwala wal apia kaka sampla walwala wal, kuna wali uplika nanira tâ baikbia turka tanka ba pain bribia dukiara.

Aman pali walaia ba mapara diara nani kum kum kau yawan kakaira pali bâra ba:

- Diara yawan wan mapara kau aitani baman walaia, naha wal wiaia wantsa yawan wan lukanka wal kangh aimaki baman apia kaka diara nani yawan kau wan sinska mangki ba baman bara diara walwala nani ba knayara lakaia, naha daukanka ba upla walwala aikuki wankan sip pain briwaras.
- Kan manis wina lukanka saki briba. Pyu manis ra takisa aisi kaikanka kum ra auia taim  
briwisa lukanka nani kum kum upla wala ba dukiara an kau wilin sa yawan wan lukanka nani ba raitka ba nu takaia, bara baha mita sip pain walras upla wala turka ba.
- Yawan walisa baku daukaia, yawan walisa baku daukaia sakuna raitka ba lika lukisa yawan dia aisaia ba dukiara bar aba mita sip pain walras upla wala turka ba.
- Wan piritka nahki ba. Ani pliska ra an patka aisi kaikanka ba nahki natka ra wapuia ba wal sipsa baha aisi kaikanka ra waia wan piritka ba wirhakira ni (kupia baiwan wal, narbas wal) baha mita panapana aisi kaikanka ba klaki sa.
- Bila dakbi ba kli kli dauki ba an aisi kaikanka pliska nani ba pain apia ba.

### *Panapana aisi kaikanka Yamni natkara ba:*

Panapana aisi kaikanka yamni natkara ba diara târa wal brisa:

**Yamnikira walaia ba:** trai kaikaia pain alki briaia upla wala ba mapara diara târa kulki dukia ba, bâku sin trai munaia nû takaia dukiara witin pil muni dukia nani ba an nitka nani ba sin. Naha ba pain wapaia sa kaka nitka bara sa yawan wan lukanka mangkaia apia sa kan manis wina an turka aisi pyuara sin.

**Aisanka aitani kulkan ba:** naha ba sika sipkaia sa yawan dia luki ba aisaia, luki ba apaia kaka sin taimkara nitka bara sa wan aisanka nani ba klir kaia an yawan wan nitka dukiara an upla wala ba dukiara sin.

Ulbanka nani an smatka nani kau kakaira nani bâra ba panapana painkira aisi kaikaia dukiara:

- Paskaia lukanka nani ba yus munaia, upla alsutra aisi turka nani ba yus munia apia. Na satka ba: “ pyu bâni utlara lît balsa. Pyu kumsin ta baikanka dukras”
- Turi aitani ba klir an klikli aisaia. Upla daukanka yamni nani ba klir munaia, swapnika nani ba sakaia apia, baku upla wala ba saura ai dahra walbia apia.
- Sip kaka daukbia wiaia, adar wal apia: “yang want kamna naha ba...”
- Nanara dukia nani turka aisaia. Trai Kaikaia sa aisaia nanara taki dukia nani ba dukiara, diara luan nani ba knayara lakisi, kan sipsa baha ba ilp apu kaia turi raya nani aisi ba tilara. Ba wal wiaia want apia sa luan turka nani ba aisaia apia, kan tila taim nitka bara sa luan turka nani wan kupia kraukaia, sukuna aisi kaikanka ba diara luan nani baman dukiara kaia apia sa, turi raya nani dukiara kaia sa.

**Smalkanka baike sakanka 3?** Tawan bilara sins laka wal aisaia ba, kum bui ilp munaia sa unsaban ra uplika nani saitka walsut ra, bara laki kaikaia patka satsat nani ba, an wapni laka kumra brih waia alsut ra ilpka kum takbia dukiara.

Sinska laka wal aisi wapni dadaukra ba, lâ dadaukra kum apia, nahki wapni mankaiaiba witin wina apia, an wiras ya ai raitka brisa. Sinska laka wal aisi wapni dadaukra bapanka plamaika ba lika, nahki pain daukaia panapana aisikaikanka ba saitka walsut ra, aisi kaikanka paskanka pain kum briaia, sankska yabia lukanka nani mangkaia, saun munaia an knatara waia lukanka nani briaia saitka walsut ra aitani kulkan kabia dukiara an ban ai taura brih wabia.

Sinska laka wal aisi wapni mangkaia bapanka ba lika, unsabanka nani ba karbi lakaia ba lika lukanka raya yabaia usabanka saitka wal sut ra, karnika yabaia diara nani kumkum bakki an wan walka wal aisaia natka nani wina tanka briaia an aitani panapana kulkaia dukiara.

Sins laka wal aisaia natka nani bakki, unsaban saitka nani ba, sinska tanka brisa nahki wapni laka ra brih waia ba bara prakaaia ai brinka nani ba an nitka nani ba, sîn taimka ra panapana aisi kaikanka sinska lâka nani ba pawu sa an laki kaikaikanka ba sin, asla daukisa ai raitka aisanka nani ba an ai warka ulbanka nani pawanka dukiara.

### **Sins tanka wal aisasara Rayaka wauhkataya ba**

Sins tanka wal aisasara ba natka nani kumkum bri kaia sa, isi daukaia sanska nani yabaia diara nani ba pain brih ai kaina ra briwaia dukiara:

- **Panapana aisi kaiakanka** smatka nani, unsabanka nani laki kaikanka sinska tanka an madikaia kumra sin kniuras kira lâka.
- **Auya Maira**, Unsabanka ba kaikaia dukiara natka satsat wina an tak purkara, plikaia natka nani bara unsabanka buki uplika nani ba sait walsut ra ai dahra walaia, bara ai lukanka nani ba wina knaya ra tawaia, baku lika sip kabia kau klir kaikaia nitka nani ba an upla wala nani kaikanka ba sin, baku natkara kau karhna takbia an natka pain wala wala sin sakbia.
- **Natka suapni wal diara nani daukaia**, Sins tanka wal aisi wapni dadaukra ra sans yabaia walaia witin ai lukanka mangkraskira, saitka kumra sin apia walara sin apia, tanka briaia saitsait lukanka nani ba,

laki kaikaia daukanka nani bara baku sip kabia ai lukanka nani ba lamara brih balaia.

- **Wihka bila aiwakanka**, Sins tanka aisi kaikanka bani ba ai natka nani satsat brisa kum kum ba taim kau wantsa wala kum kum ba wal wina aisi kupia kumi ra waia dukira. Sinska tanka ni aisiwapni dadaukra ba sins tanka nap brikaia sa saitka nani nitka nani ba tanka briaia, an taim nap yabaia sa ani sipba kat, baku sip kabia lukanka nani ba wilkanka kumi dauki kupia kumi lâka ra waia dukiara.
- **Laki kaikaia sinska tanka pain daukanka nani wina an kaina dukiara yabal nani paskaia**. Sins tanka wal aisi kaiki wapni mamankra ba bri kaia sa wapni mangkaia smatka sinska tanka nani ba an pat nani kumi bani wina balaia ba, sim nani ba wina sip kabia smalkaia unsasabra nani ba wapni mangki taura bri waia an kainara unsabanka nani ba wina alki takaskaia dukiara.

Pura prakikira plis bilara, ta brabrira ba bri kabia sa, ai rispika an kulkanka yabi kaka, tawan uplika nani wina.

### **Tâ brabrira lukanka plamaika ba an rispikka nani**

- WILINKIRA: Unsasabra nani ai daukakna ba an ta brabira ai daukanka ba, walsut sip ai wilinka ni kabia, bara upla kumi mita sin taibi munras.
- WALBAKU KAIA: Wal baku kaia lukanka ba mangkan kabia unsasabra nani tilara, baku sin witin an unsasabra nani ba aikuki sin.
- KNAYA KUM RA SIN KNIURASKIRA: Kum ilpkara sin waras kabia, saitka kum brinka dukiara sin apia
- KUM WAL SIN WARAS: ayunsabrika nani saitka kum ra sin kniubia apia an tila sin dimaia apia.
- YA NANI RA BAMAN WIAIA SIPBA: Aisi kaikanka nani ba, aisi kaiki wapni mangkanka wina upla wala nani ra sip wiaia apia sa. Baha ba plamaika kum sa rispik briaia dukiara an pri natka wal aisi kaikaia natka nani ra.
- NATKA SUAPNI WAL DIARA NANI DAUKAIA: Taim nani ba an aisi wapni mankaia natka nani ba, diara nani dauki auia bara kniubia, kan kumi bani ba yakan muni man sa.
- AIKUKI BAKU: natka plikbia taibi munanka apu kabia dukiara saitka nani wina, baku mika sip kabia briwaia wilknka nani ba taksutra hilp takbia dukiara.
- LA KAT KAIA BA: Tanka brisa kaka saitka nani kum wina saura daukisa kaka, apia raitka nani laka ba krikaia sipsa kaka, Kupia kraukaia baha dukiara tanka bri uplika nani wal.

- WAPNIKIRA LAKA: Sinska nani briba raitka yaban kaia sa, alki takaskanka nani an un silp ai brinka nani, baha wal laki kaiki wabia uplika ba aitani sapa ta brabrira warkka nani ba dauki kaia.
- RISPIK LAKA: Upla bani ba kumi bani diprant ba nu kabia an baha ba aitani sa lukanka ba bribia an natka nani ba sin.

### **Pliki sakaia pat nani kum kum sins tanka wal wapni daukaia ba**

Sins tanka wal ayaisara ba laki kaikan kabia patka nani kumi bani ba, baha wina paun muni kaihbia aitani kabia sapa, sins tanka wal patka nani ba wapni mangkaia.

Patka nani kum kum naha ra mangki ba, sins tanka wal wapni mamangkra ba, wapnika mangkia lukaia apia sa:

- Gabamint apia kaka biara kuntrika gabamintka lâka nani sauhki tikan ba.
- Gabamint mawanra lalah lainkara sip wapni brih waras ba (sampla: biuti mana sip aibapras ba).
- Ai lamara iwi uplika wal unsaban nani ra upla ikan dukiara, pramas apu taibi muni mairin ra alkan, uplara alki taibi muni yukuki bri taim, apia kaka ba satka nani ba Anduras bilara silak ra brih waia laka ba wal daukan kaia sa.

Sakuna, pat wala nani manis bara sa sipsa sins tanka wal aisasara ba tilara dimi aisi wapni mangkaia, unsabanka nani ba pura luwi waia sins tanka wal aisi kaikanka bakki an wilkanka nani, kainara aula baku:

- Tawan bilara unsabanka nani ba apia plis uplika nani aikuki aitilara dimi aisi kaikanka nani aisawi auya taim, panapana latwan lakara iwanka ba sauhki taim an tawan pawanka nani ra sin.
- Ai lamara iwi uplika nani wal unsaban nani ra taim sauhkisa panapana latwan lakara pyu bani iwanka ra an sauhkisa pyu bani saitka sut ra.
- Pamali aslika tilara unsaban nani ba apia kaka ai maia wal, aisikaikanka apu patka mita sauhkisa pana pana latwan lakara iwaia natka nani ba an pamali wal kupia munhta wina latwanka ba.
- Tawan aslika nani aikuki unsabanka nani ba, aipaswanka tawan bilara nani ba, tawan nani ai makabanka nani an aikuki asla wapni lakara iwanka ba baiki sakaia sip sa, an sin sipsa yaka kir tawi unsabaia.
- Aikuki wilkanka nani ai bila wal apia ulban sapa an ai pramaska nani daukan ba kulkras tawan unsaban nani takisa, tras nani, ban wala wala nani, baha duklia nani mita tawan bilara upla nani ai aslika ra iwaia ba sauhki brih auia.

## Nahki sinska laka wal aisaia ba wauhkataya

Naha gîika na mankanka pali api sa, tâ babaikra ba sipsa ai nitka pali bara laki mankaia kuna diara nani kumi kumi nani lika madikaia wantsa naha lika daukiwaia prusiskaba pain ra wabia lahma bara baku saitka nani ba pain ra wabia an pain ra kabia taimka bila bara.

### *TISPKA 1: PARAM MADIKANKA AN LÂKA NANI*

**Bapanka ba:** Nahki sinska lâka wal aisaia ba, nahki wark taki ba kau pain kaikaia, piska nani kumi bani ba tilara dia daukaia ba wapni mangki swiaia, baku trabil nani satka apu wark ba daukan kabia. Tâ babaikra warkka ba nin kum sins takaia sipsa, ba lika Nahki sinska lâka wal aisaia ba pamili ra kabia, tawan bilara kabia, apia apis nani tilara kabia, kan naha nani warkka dia daukaia ba klir munaia ba kasak yamni kabia

Dia pali daukaia ba naha piska nara:

- Ta babaikra ba madikanka an ya nani unsaban tilara ba sin.
- **Nahki sinska laka wal aisaia ba iksplin munanka:** panapana aisi kaikanka, walanka, trabil nani wapni munaia plikanka, wilkanka nani daukaia.
- **Ta babaikra warkka ba klir munaia:** panapana aisi kaikaia dukiara ta baikaisa, saitka kum ilpkara sin waras an dia mitinra aisuia ba wauhi walwala ra aisaras. Naha pas tipska nara sins tanka wal ta babaikra ba yaka kang kaikaia saitksa walsut wina, witin ba ilp munaia uplika kum ba, an saitka kumra sin kniuras ba.
- **Saitka bani ai warkka daukaia ba:** Pas tâ wina klir munaia wilkanka nani dauhbia ba, baha ba taibi munanka apu saitka bani wina silp ai kupia lâka kabia.

Lâs bara, sins tanka wal tâ babakra ba, bara unsasabra nani saitka walsut aikuki lâ nani mangbia nahki wapaia ba sins tanka wal ta baikanka nani daukaia lukanka ba:

- SILP BUI ILP MUNANKA, saitka nani ba wina nahki sinska laka wal aisaia baku aisabia tilabara.
- DIA AISUIA BA WALA NANI RA WIRAS KAIA: piska saitsait nani ba an tâ babaikra ba, aisanka nani ba upla walwala nani ra aisaras kabia dia mitin nani ra takaskuia ba. Naha lâka na kaikan kira pali sa pamili nani tilara patka nani ra apia lama lama iwi nani sapa sin. Turka aisuia ba tawan wal sin kaikaia bri sa kaka, panapana aisi kaikanka pain kum daukia nahki ra waia ba duliara.
- TA BAIKANKA: Kasak aitani kulkisa wala nanira walaia ba an una kakaia ba makabanka nani ba dukiara an lukanka satsat briba takaskraskira.
- RISPIK: pat lâka nani aisan ba wal ta praki, walaia bara suirka aisaia, ba wina brinka pali sa rispik piska kum aipaswaia, baku lika, turi karhna nani satka, apia aiklabanka nani satka takbia Apia.

## ETIPSKA 2: PATKA BA SAKI MADIKANKA

**Bapanka:** Patka ani wina aula tanka bria an dia dukiara taki an saitka bani nitka nani ba sin.

Kasak aitani sa naha piskara aula taim klir kaia uplika nani saitsait ba lukabka brisa ai patka nani ba walwala ba aikuki aisi wapni daukaia. Tila ban saitka kum wina kau aikuki aisi kaikaia kau want api asa kaak, sins tanka wal ta babaikra ba bui asla dauki mitin nani daukaia sa, baku lika walwala ba mahka aitani lukbia aikuki aisi kaikaia ba. Saitka walsut wina aikuki aisi kaikaia ba aitani lukbia taim sip kabia plis kumira saitka walsut asla daukaia bara sin taimka yabaia kumi banira ai lukanka ba aisaia patka ba dukiara.

Naha piskara sins tanka wal ta brabrira ba saitka walsut ra walisa an trai kaikisa saitka walwala sin patka tila bara sapa. Naha tipska ra aitani kulkan sa tâ babaibra ba wali daukai smatka ba yus munbia ( Aitani lukaia ba, aisi ba klir daukaia, aisi turka ba prahni daukaia) baha wal saitka wala wala nani ba witinra raitka yabia an sin lukanka wala wala takbia apia an sins tanka wal tâ babaikra ba bui silp ai lukanka minit kum sin mangkras kabia.

Satit sait uplika nani bui patka ba saki madiki luia bara, sins tanka wal ta brabrira ba bui patka turka ba prahni pali duaki aisabia bara aitani sa luki nani ba saki wibia, bara kli makabia unsasabra nanira kau diara ta mangkaia bara sa kaka aisabia kau klir daukaia dukiara witin aisan ba, bara baku sip kabia alsut mapara kau klir kai

### TIPSKA 3: PATKA/UN SABANKA BA LAKI KAIIAIA

**Bapanka:** Naha piska ra ta brabrira trai kaikbia kau ura tanka kau raitka pali ba plikaia unsabanka badukiara, an baku sin uplika nani sait sait baiwi takan ba dia lukisa patka ba dukiara, bara makabi walanka dukbia naha nani baku:

- Ani ba apia kaka ani nani sa paltka apia kaka patka nani plamaika ba?
- Ahkia wina patka ba taki aula? Dia mata baha patka ba takisa lukisa?
- Patki natka plikansa wapnika mangkai dukiara? ¿Dia baku wapni takansa?
- ¿nahki baku lukanka nani kaikisa (dia want bauhwisa) an dia pali ba makabi bauhwisa? Baiki sakanka wala nani ba saitka wina?
- Dia pali ba kau want sa wisa wala nani ba aikuki wilkanka nani daukaia sa kaka, naha patka dukiara?

Tâ brabrira ba naha piskara turka kum baman pain wiras, walsut ba aitanisa wisa, sakuna lukanka baman kum ba sat wala, wala ba sat wala (baha wiaia wantsa, sat wala wala ba, rait pali apia an rang palisa sin apia. Naha piska na kasak ai yamnika brisa baiki sakanka bani ba bui walwala lukanka ba tanka bribaia natka an daukanka nani ba kaikaia dukiara, tanka ba briras kabia sin.

Naha pitkara aula taim baiwi takanka nani ba ai lukanka nani ba lamni dukaia sa, bara sin ai nitka nani ba rait pali ba dukiara aisaia sa, naha piskara sip kabia nu takaia anira aikuki lukanka kumi briba bara baha wal sip kabia aikuki kupia kumi asla taki waia.

Baiwi takanka nani dia wisa ba wal sip kabia lamni dadaukra bui ta baikiaia witin nani ba laki kaikaia dukiara ani kat naika pyuara kaia ba, aikuki lamni kaka pliki wilkanka nani daukras kabia kaka

ani kat wabia ba.

### TIPSKA 4: WAPNI DAUKAIA LUKANKA NANI YABAIA

**Bapanka:** Naha tipskara lamni dadaubra bui ta bribia wark nani daukaia wauhkataya ulbi patka nani ba lamni daukaia dubiara, bara pis

Pas taura piska kum yabisa lukanka nani wauhbaia dukiara, lukanaka pain nani patba waupni mangkaia dukiara ilp muni ba, ani ba painsa apia saura sa sin wiras.

Lukanka nani pain bauhwi ba wahbi, laki kaikuia lukanka nani ba, bara sins tanka wal tâ brabrira ba bui tâ baikaiia sa saitka walsut ra lukanka nani ba pain laki kaikaia, ani lukanka nani ba kua aitani palisa pat ba wapni daukaia dukiara, an wahbi sakaia ani nani ba rait pali daukaia sip ba.

- Makabi walanka kum kum naha piskara:
- Nahki naha patkana wapni daukaia sip kabia?
- Nahki natkara upla wala lukanka an nitka nani ba rispikka yama?
- Baha lukanka ba man mampara aitani kabia? Wintin mapara?
- Sip kabia ki lukanka ba kau bitar daukaia upla nani saitka walara ba mapara?
- Naha lukanka ba wal patka ba wapni takbia lukisma ki an taim ba wal kli takbia apia ki?

#### **TIPSKA 5: WILKANKA BA ULBAIA**

**Bapanka:** Sins tanka wal ta brabrira ba bui ta baikbia unsasabra nani saitka walsut ra, wilkanka ba pain klir ulbaia dukiara: dia daukbia; ya daukbia, nahki daukbia an ahkia daukbia.

Sins tanka wal ta babaikra ba sur munaia sa wilkanka ba klir kabia, daukaia sip dukia, saitka wal sut bui aitani sa wibia an lakia kaiki mitsa munia isi kaia. Baha mita, wilkanka bara ulbaia sa, laki kaiki waia nahki auia ba taimka nani ba an wilkanka nani ba kau paski waia, baku natkara sip kabia patka ba wapnika mangkaia knata kat.

**Anikska Nani: Unsaban Nani An Aisi Kaikanka Nani Tâ Baikaia Wauhkataya**

**ASLA TAKANKA DUKIARA ULBAN BA**

Asla takanka uplika nani nina apia kaka warkka nina

<b>Yua</b>	
<b>Awarka nani</b>	
<b>Takanka</b>	
<b>Pliska</b>	
<b>Upla an kan ba</b>	Asla takanka nani ( ya baku wan ba liska asla takanka turka ulban bara prakaiia).
<b>Ta babaikra nani aslika/ Ta brabrira</b>	Ya nani ta briba an mitinkara turi nani briba .

**BAPANKA:** Tarkika an sitnikara nani.

**DIARA NANI ULBAN BA:** warkka nani daukan ba, nahki daukan ba, baku sin turka nani ba sitni kara

**KNATA PRAKANKA / WILKANKA NANI:** ya, ahkia, nahki, dia alki auia ba laki kaikaia.

**KAINA RA KAU DIARA DAUKI WAIA BA:**

## Anikska 2. Asla Takanka Samplika

**Yua:**

**Pliska:**

**Bapanka nani:** Mitinka ba wal diara nani pliki kan liska dukaia.

**Upla an imbait munan ba:** asla takanka nani an kumi bani wina balaia ba.

**Imbait munanka / upla anra paiwanka ba:** ya bui imbait munaia ba.

**Prugramka:**

Awar	Warrka	Ta brabrira	Diara naniwant ba
8:30 - 9:00 am	Upla nani aula ba nina ulbaia		
9:00 - 9:15 am	Yamni balan bila		
9:15 - 9:30 am	Bapanka nani ba dukiara aisaia, nahki asla takanka ba wapaia ba an upla bani ya ba wiaia natka.		
9:30 - 10:00 am			
<b>Walat pata</b>			
10:00 - 12:30 am			
12:30 - 1:30 pm			
1:30 - 2:00 pm			
2:00 - 4:00 pm			
4:00 - 5:15 pm	Wilkanka nani ai kainara nahki waia ba dukiara an asla takanka ba laki kaikanka		







*Al servicio  
de las personas  
y las naciones*

[www.hn.undp.org](http://www.hn.undp.org)

 PNUD\_HONDURAS

 @PNUDHN

 PNUDHONDURAS