

# **ANÁLISIS DEL MÉTODO "MEDIANOS"**



**Una herramienta innovadora para la gestión  
constructiva de conflictos**

**Pablo Rafael Banchio**

# ANÁLISIS DEL MÉTODO "MEDIANOS"

## Una herramienta innovadora para la gestión constructiva de conflictos

PABLO R. BANCHIO

Doctor en Derecho Privado y Posdoctor en Principios Fundamentales y Derechos Humanos (UCES Argentina). Posdoctor *cum laude* en Nuevas Tecnologías y Derecho, Università degli Studi di Reggio Calabria (Italia). Posdoctor en Globalización y Derechos Humanos, Università degli Studi di Reggio Calabria (Italia). Magíster en Derecho Empresario (UA). Especialista en Asesoría Jurídica de Empresas (UBA). Profesor del Master en Digitalización y Derechos Humanos, Universidad Euro-Mediterránea (Eslovenia). Coordinador Académico del Doctorado en Ciencias Jurídicas de la Facultad Interamericana en Ciencias Sociales (FICS). Director del Posdoctorado en Derechos Humanos e Inteligencia Artificial, Università Virtuale Innovativa (Italia) (<https://www.universitavirtuale.eu/post-dottorato>). Miembro del Centro di Studi Giuridici e di Ricerca Internazionale (CSGRI) (<https://www.centrodistudi.eu>). Miembro del Centro de Estudios de Derecho Privado, Academia Nacional de Ciencias de Buenos Aires.

### Resumen

El método "Medianos" se basa en la premisa que los conflictos son inevitables, pero pueden ser transformados en oportunidades de crecimiento. El juego utiliza una serie de cartas que guían a los participantes a través de diferentes fases, como la identificación de emociones, la expresión de juicios, el cambio de perspectiva y la propuesta de soluciones. Los principios clave incluyen el discurso directo, la autenticidad, la escucha activa y la empatía. Además, el juego incorpora a "oyentes activos", quienes reflexionan sobre el proceso y contribuyen al aprendizaje colectivo. La inclusión de conceptos como el "Lenguaje de la Jirafa" y la anécdota de Nelson Mandela refuerzan la importancia de la reconciliación y la superación del resentimiento. En conjunto, "Medianos" se presenta como una herramienta efectiva para fomentar la comprensión mutua y la resolución pacífica de conflictos.

**Palabras clave:** gestión de conflictos, empatía, lenguaje de la jirafa, reconciliación, escucha activa, comunicación no violenta, crecimiento personal.

### Abstract

The 'Medianos' method is based on the premise that conflicts are inevitable, but can be transformed into opportunities for growth. The game uses a series of cards that guide participants through different phases, such as identifying emotions, expressing judgements, changing perspective and proposing solutions. Key principles include direct speech, authenticity, active listening and empathy. In addition, the game incorporates 'active listeners', who reflect on the process and contribute to collective learning. The inclusion of concepts such as the 'Language of the Giraffe' and the Nelson Mandela anecdote reinforce the importance of reconciliation and overcoming resentment. Overall, 'Medianos' is presented as an effective tool for fostering mutual understanding and peaceful conflict resolution.

**Keywords:** conflict management, empathy, language of the giraffe, reconciliation, active listening, non-violent communication, personal growth.

## Tabla de contenido

1. Introducción.....	2
2. Temas principales e ideas clave.....	2
3. Guia de Estudio.....	5
4. Preguntas frecuentes.....	8
5. Secuencias del juego .....	10
6. Conclusión .....	12

## 1. INTRODUCCIÓN

El método "Medianos"®, diseñado por **Massimiliano Ferrari**, es un juego de mesa experiencial que busca transformar los conflictos en oportunidades de aprendizaje y crecimiento personal de manera constructiva. A través de una estructura secuencial de cartas, los participantes son guiados en un proceso que fomenta la comunicación directa, la autenticidad, la empatía y la reflexión.

En este trabajo pretendemos mostrarles los principios fundamentales del método, su estructura y su impacto en la gestión de conflictos, destacando cómo este enfoque innovador puede ayudar a las personas a abordar disputas de manera constructiva.

A lo largo de los puntos que siguen destacaremos la filosofía de "Medianos" que se basa en la idea de que los conflictos son inevitables pero pueden transformarse en oportunidades de aprendizaje. Describiremos los principios fundamentales del juego, como el discurso directo, la autenticidad y la escucha activa, así como la estructura secuencial de cartas que guían a los participantes a través de un proceso para identificar emociones, expresar juicios de forma empática, cambiar de perspectiva y proponer soluciones, culminando en la reconciliación y la reflexión sobre lo aprendido.

El método ideado por **Ferrari** se centra en transformar los conflictos en oportunidades de crecimiento a través de una serie de pasos estructurados y la adopción de ciertas actitudes clave como el discurso directo, la autenticidad y la escucha activa. El juego simula una disputa, guiando a los participantes a través de la identificación de emociones, la expresión de juicios, la reformulación empática, el cambio de perspectiva y la exploración de necesidades e intereses, culminando en la propuesta de soluciones y la reconciliación. La inclusión de jugadores no litigantes como "oyentes activos" añade una dimensión de reflexión y aprendizaje colectivo.

## 2. TEMAS PRINCIPALES E IDEAS CLAVE

### 1. La naturaleza inevitable y transformable del conflicto

- El juego comienza planteando tres preguntas que buscan conectar a la persona

participante con la frecuencia de los conflictos en su vida cotidiana, tanto experimentados directamente como observados.

- Se establece una premisa fundamental: "*El conflicto es inevitable, pero podemos elegir afrontarlo sin arrepentimiento ni culpa, transformándolo en una oportunidad de crecimiento y aprendizaje.*" Esta idea central subraya la filosofía del método.

## 2. Principios fundamentales para afrontar el conflicto

El método "Medianos" se basa en cuatro principios clave:

- **Discurso Directo:** La comunicación debe ser clara y sin rodeos.
- **Autenticidad:** Es crucial expresar lo que realmente se piensa.
- **Oyentes Activos:** Los participantes que no están directamente en la disputa juegan un rol importante escuchando atentamente. "*Los 'no litigantes' son OYENTES ACTIVOS*".
- **Continuidad del Proceso:** La dinámica del juego solo se interrumpe en situaciones extremas ("motivos de vida o muerte"). "*La partida sólo se interrumpe por motivos de vida o muerte J*".

## 3. Estructura del juego: un proceso guiado para la resolución de conflictos

El juego sigue una estructura secuencial de cartas que guían a los jugadores a través de diferentes fases de la disputa y su resolución:

- **Fase Preliminar:** Se selecciona a los jugadores en disputa, se decide el tema y se inicia una breve discusión inicial. "*¡CIAK, SE LITIGA! [...] Se seleccionan los jugadores que se desafiarán en la disputa. Se decide el tema del litigio. Se discute unos 30 segundos.*"
- **Carta 1: ¡CAMBIO DE ESCENA!** Se introducen tres palabras neutras para que cada jugador elija una, marcando quizás un inicio de descontextualización del conflicto inmediato.
- **Carta 2: EXPRESA TUS EMOCIONES:** Se invita a reflexionar sobre la emoción dominante que siente la otra persona, utilizando una lista de emociones como guía. Se destaca que la confirmación de la emoción reside en la persona que la siente.
- **Carta 3: DETALLA EL CONFLICTO:** Se anima a los jugadores a explicar en discurso directo los motivos del conflicto y a expresar sus sentimientos. "*Explica en DISCURSO DIRECTO cuáles crees que son los motivos del conflicto: ¡DESAHÓGATE! Por qué te sientes así. Por ejemplo: "¡Estoy decepcionado porque hiciste esto!", "¡Estoy ofendido porque dijiste esto!"*"
- **Carta 4: UN PASO ADELANTE:** Se pide a los jugadores que expresen su punto de vista hacia la otra persona, incluso emitiendo un juicio sobre su comportamiento. "*Emite un JUICIO sobre tu interlocutor y su comportamiento. Por ejemplo: "Eres superficial y arrogante", "Eres presuntuoso y grosero".*

- **Carta 5: LENGUAJE DE LA JIRAFÁ:** Esta carta introduce el concepto de reformular el juicio expresado en la carta anterior utilizando un lenguaje amable, educado, complaciente y empático, manteniendo el contenido pero modificando la forma. Se mencionan palabras tabú como "debo/debes/se debe/deberías". *"IMPORTANTE: No cambiar el contenido. Sólo la forma. PALABRAS TABÚ: Debo/debes/se debe/deberías".*
- **Carta 6: UN NUEVO PUNTO DE VISTA:** Los jugadores deben cambiar de lugar y tratar de pensar y sentir como la otra persona durante un breve lapso de tiempo, para luego compartir las emociones percibidas. *"Cambia de lugar e imagínate en el lugar del otro jugador: misma ropa, mismo lugar, mismo sexo... piensa como él/ella. Piensa como él/ella y siente tu voz como si viniera de fuera."*
- **Carta 7: EXPRESA OTRA VEZ TUS EMOCIONES:** Se repite el ejercicio de identificar la emoción dominante de la otra persona, señalando que probablemente sea diferente a la identificada inicialmente.
- **Carta 8: LOS JUGADORES NO LITIGANTES:** Introduce el rol activo de los "oyentes activos", quienes deben repetir exactamente las palabras dichas durante el juego, enfocándose en los aspectos positivos y sin realizar comentarios. *"Repite exactamente palabras que se han dicho durante el juego. Prohibido realizar comentarios. Repetir sólo las cosas buenas que se han oído."*
- **Carta 9: NECESIDADES E INTERESES:** Se invita a la introspección para identificar las necesidades e intereses reales y subyacentes que han emergido durante el juego, con la opción de compartirlos con la otra persona.
- **Carta 10: PROPUESTA RESOLUTIVA:** Se pide a cada jugador que piense en una propuesta concreta y pragmática para abordar futuras situaciones de conflicto similares, la cual puede ser aceptada o rechazada por el otro jugador.
- **Carta 11: CARTA FANTASMA:** No se detalla el contenido de esta carta en el extracto.
- **Carta 12: RECONCILIACIÓN:** Esta carta incluye una cita de Nelson Mandela sobre la importancia de dejar atrás la ira y el resentimiento para construir naciones y alcanzar la libertad personal. La anécdota de Mandela con su antiguo carcelero ilustra poderosamente este principio. *"Las mentes que buscan venganza destruyen naciones, mientras que aquellas que buscan reconciliación construyen naciones. Cuando salí por la puerta hacia mi libertad, supe que si no dejaba atrás toda la ira, el odio y el resentimiento, seguiría siendo un prisionero."*  
- Nelson Mandela
- **Carta 13: OBJETIVO MEDIANOS:** Esta carta plantea preguntas sobre el propósito, los objetivos y los aprendizajes derivados de jugar a "Medianos", así como de quién se aprende durante el proceso.

#### 4. El rol del "Lenguaje de la Jirafa"

La introducción del "Lenguaje de la Jirafa" en la Carta 5 es un elemento crucial. Este concepto, proveniente de la Comunicación No Violenta (CNV), se centra en expresar

las necesidades y sentimientos de manera clara y empática, evitando juicios y acusaciones.

## 5. El valor del cambio de perspectiva y la empatía

La Carta 6 enfatiza la importancia de la empatía al pedir a los jugadores que se pongan literalmente en el lugar del otro, buscando comprender su perspectiva y emociones.

## 6. La importancia de la escucha activa y la reflexión

El rol de los "oyentes activos" destaca el valor de la escucha sin juicios y la repetición de los aspectos positivos de la comunicación. La Carta 9 también promueve la reflexión interna sobre las propias necesidades e intereses.

## 7. Conclusiones

El método "Medianos" se presenta como una herramienta innovadora y estructurada para abordar y transformar los conflictos. A través de una serie de pasos guiados, el juego busca fomentar la comunicación directa, la autenticidad, la empatía y la reflexión, con el objetivo final de facilitar la comprensión mutua y la búsqueda de soluciones constructivas. La inclusión de principios como el "Lenguaje de la Jirafa" y el ejercicio de cambio de perspectiva son elementos clave que promueven una gestión de conflictos más consciente y orientada al crecimiento personal y relacional. La anécdota de Nelson Mandela en la carta de reconciliación refuerza el mensaje de que la superación del resentimiento es fundamental para la construcción de relaciones positivas y sociedades más justas.

## 3. GUIA DE ESTUDIO

A través de **preguntas y claves de respuestas**, la guía explica el propósito y las acciones requeridas en cada etapa del juego, culminando en la **reflexión sobre el aprendizaje** obtenido y la importancia de la reconciliación.

### 1. Cuestionario

1. Describe brevemente el propósito de las tres preguntas iniciales planteadas en la sección "3 PREGUNTAS".
2. ¿Cuáles son las cuatro "REGLAS BÁSICAS" que rigen el inicio de la partida "¡CIAK, SE LITIGA!"?
3. Explica la acción principal que deben realizar los jugadores durante la "CARTA 3: DETALLA EL CONFLICTO" y proporciona un ejemplo del tipo de discurso utilizado.

4. ¿Cuál es el objetivo principal de la "CARTA 5: LENGUAJE DE LA JIRAFÁ" y qué tipo de palabras se deben evitar al reformular el juicio?
5. Describe brevemente la actividad que se realiza durante la "CARTA 6: UN NUEVO PUNTO DE VISTA" y cuál es su finalidad.
6. ¿Qué rol desempeñan los "jugadores no litigantes" durante la "CARTA 8: LOS JUGADORES NO LITIGANTES" y qué acción tienen prohibida?
7. Explica el proceso que se debe llevar a cabo durante la "CARTA 9: NECESIDADES E INTERESES" y qué se puede hacer opcionalmente.
8. ¿Qué dos posibles resultados puede tener la propuesta presentada durante la "CARTA 10: PROPUESTA RESOLUTIVA"?
9. ¿Cuál es la idea central que transmite la anécdota de Nelson Mandela incluida en la "CARD 12: RECONCILIACIÓN"?
10. Según la "CARTA 13: OBJETIVO MEDIANOS", ¿cuáles son algunos de los aprendizajes o beneficios de jugar a Medianos?

## 2. Clave de respuestas

1. Las tres preguntas iniciales buscan que los participantes reflexionen sobre su experiencia reciente con conflictos en diferentes ámbitos, tanto como protagonistas como observadores, preparando así el terreno para la actividad experiencial.
2. Las cuatro reglas básicas son: utilizar un discurso directo, ser auténtico (decir lo que realmente se piensa), que los no litigantes sean oyentes activos, y que la partida solo se interrumpa por motivos de vida o muerte.
3. En la "CARTA 3", cada jugador debe explicar en discurso directo los motivos del conflicto y expresar cómo se siente, desahogándose sobre la situación. Un ejemplo es: "¡Estoy frustrado porque no me escuchaste!".
4. El objetivo principal de la "CARTA 5" es reformular el juicio negativo expresado en la carta anterior utilizando un lenguaje amable, educado, complaciente y empático, sin cambiar el contenido. Se deben evitar palabras tabú como "debo/debes/se debe/deberías".
5. Durante la "CARTA 6", cada jugador cambia de lugar, se imagina siendo el otro jugador (misma ropa, lugar, sexo) y piensa y siente como él/ella durante diez segundos. La finalidad es intentar comprender la perspectiva del otro.
6. Durante la "CARTA 8", los jugadores no litigantes actúan como oyentes activos, repitiendo exactamente las palabras que se han dicho durante el juego, centrándose en las cosas positivas. Tienen prohibido realizar cualquier tipo de comentario.
7. En la "CARTA 9", cada jugador cierra los ojos durante diez segundos y reflexiona sobre sus necesidades e intereses reales e invisibles que han surgido durante el juego. Opcionalmente, pueden compartir estas necesidades con la otra persona.

8. En la "CARTA 10", la propuesta concreta y pragmática que se le hace a la otra persona para resolver futuros conflictos similares puede ser aceptada o rechazada.
9. La anécdota de Nelson Mandela transmite la importancia de dejar atrás la ira, el odio y el resentimiento para construir y avanzar, destacando que la venganza es destructiva mientras que la reconciliación es constructiva.
10. Jugar a Medianos sirve para aprender sobre gestión de conflictos, comprender diferentes perspectivas, practicar la comunicación empática, identificar necesidades e intereses, y aprender tanto de los demás jugadores como de uno mismo.

### 3. Preguntas para el Trabajo Final

1. Analiza detalladamente el papel de las emociones en el juego "Medianos" y cómo las diferentes cartas buscan que los participantes las identifiquen y expresen.
2. Compara y contrasta las acciones requeridas en la "CARTA 4: UN PASO ADELANTE" y la "CARTA 5: LENGUAJE DE LA JIRAFÁ". ¿Por qué crees que se incluyen ambas en el proceso de resolución de conflictos propuesto por el juego?
3. Evalúa la efectividad de la "CARTA 6: UN NUEVO PUNTO DE VISTA" como herramienta para fomentar la empatía y la comprensión en situaciones de conflicto. ¿Qué posibles limitaciones o beneficios podría tener esta actividad?
4. Discute la importancia del rol de los "jugadores no litigantes" en el juego "Medianos". ¿Cómo contribuye su participación al proceso general de gestión del conflicto entre los jugadores activos?
5. Considerando el objetivo general del juego "Medianos" y la anécdota de Nelson Mandela, ¿de qué manera crees que esta actividad experiencial puede ayudar a transformar la manera en que las personas afrontan y resuelven conflictos en sus vidas cotidianas?

### 4. Glosario de términos clave

- **Discurso Directo:** Una forma de comunicación en la que se expresan los pensamientos y sentimientos de manera clara y sin intermediarios, utilizando la primera persona (ej. "Estoy decepcionado").
- **Oyente Activo:** Una persona que presta total atención a lo que dice el otro, repitiendo sus palabras para asegurar la comprensión, sin emitir juicios ni comentarios propios.
- **Empatía:** La capacidad de comprender y compartir los sentimientos de otra persona, poniéndose en su lugar y reconociendo su perspectiva.
- **Juicio:** Una opinión o valoración, a menudo negativa, que se emite sobre el comportamiento o la persona de otro individuo en una situación de conflicto.

- **Lenguaje de la Jirafa:** Una forma de comunicación que busca expresar las propias necesidades y sentimientos de manera asertiva pero sin agresión, utilizando un lenguaje amable, educado y empático.
- **Necesidades:** Requerimientos humanos fundamentales que motivan nuestras acciones y sentimientos (ej. seguridad, respeto, comprensión). A menudo son invisibles en la superficie de un conflicto.
- **Intereses:** Los deseos, expectativas o metas específicas que una persona busca satisfacer en una situación particular.
- **Propuesta Resolutiva:** Una sugerencia concreta y práctica que se ofrece para abordar un conflicto o evitar su recurrencia en el futuro.
- **Reconciliación:** El proceso de restauración de la armonía y la buena relación entre partes que han estado en conflicto.
- **Autenticidad:** La cualidad de ser genuino y congruente con los propios pensamientos, sentimientos y acciones, expresándolos de manera honesta.

#### 4. PREGUNTAS FRECUENTES

*¿Cuál es la premisa fundamental detrás del juego "Medianos"?*

El juego "Medianos" parte de la idea de que el conflicto es una parte inevitable de las interacciones humanas, ya sea en el ámbito laboral, académico o personal. Sin embargo, su objetivo principal es ofrecer una metodología experiencial para aprender a afrontar estos conflictos de una manera constructiva, transformándolos en oportunidades para el crecimiento personal y el aprendizaje mutuo, en lugar de generar arrepentimiento o culpa.

*¿Cuáles son las reglas básicas que rigen una partida de "Medianos"?*

Las reglas básicas de "Medianos" establecen que la partida tiene una duración aproximada de 20 a 25 minutos y se enfoca en un litigio específico entre dos jugadores previamente seleccionados. Antes de la discusión, se define claramente el tema del conflicto. Durante la disputa inicial, se fomenta el uso de un discurso directo y la expresión de lo que realmente se piensa con autenticidad. Una regla importante es que la partida solo se interrumpe por motivos de vida o muerte.

*¿Qué papel juegan las "Cartas" en el desarrollo de una disputa dentro del juego?*

Las "Cartas" en "Medianos" estructuran el proceso de confrontación y reflexión. A través de diferentes cartas, los jugadores son guiados a realizar diversas acciones, como elegir palabras neutras relacionadas con el conflicto, identificar y expresar las emociones que creen que siente la otra persona, detallar los motivos del conflicto en discurso directo, expresar juicios sobre el otro, reformular esos juicios con un **"lenguaje de la jirafa"** (amable y empático), cambiar de perspectiva imaginándose en el lugar del otro, y volver a expresar las emociones percibidas. Estas cartas buscan facilitar la comprensión mutua y la gestión emocional del conflicto.

*¿En qué consiste la fase donde intervienen los "jugadores no litigantes" u "oyentes activos"?*

Después de que los jugadores que están directamente en disputa han pasado por varias etapas de expresión y reflexión, los "jugadores no litigantes" u "oyentes activos" entran en juego. Su rol consiste en repetir exactamente las palabras que se han dicho durante la partida, centrándose en los aspectos positivos o constructivos que hayan escuchado. Se les prohíbe realizar cualquier tipo de comentario o juicio propio, actuando como un espejo de la comunicación que ha tenido lugar.

*¿Qué se busca lograr con el ejercicio de "cambiar de lugar" y pensar como la otra persona?*

La "**Carta 6: Un nuevo punto de vista**" invita a los jugadores en conflicto a cambiar de lugar física y mentalmente, imaginándose con la apariencia y en la situación del otro. El objetivo de este ejercicio es fomentar la empatía y la comprensión de la perspectiva del otro. Al intentar pensar y sentir como la otra persona, se busca que los jugadores puedan percibir el conflicto desde un ángulo diferente y reconocer las emociones que podrían estar experimentando su contraparte.

*¿Cuál es el propósito de identificar las "necesidades e intereses reales e invisibles" durante el juego?*

La "**Carta 9: Necesidades e intereses**" impulsa a los jugadores a una introspección para identificar las motivaciones y deseos subyacentes que han emergido durante el juego. El objetivo es ir más allá de las posiciones superficiales del conflicto y reconocer las necesidades e intereses profundos que están en juego. Compartir estas necesidades con la otra persona, si se desea, puede abrir la puerta a soluciones más satisfactorias y a una comprensión más profunda de las razones del conflicto.

*¿Cómo se aborda la resolución del conflicto en "Medianos"?*

La "**Carta 10: Propuesta resolutiva**" guía a los jugadores a pensar en una acción concreta y pragmática que podrían proponer a la otra persona si una situación de conflicto similar volviera a surgir. Esta propuesta busca ser un paso hacia la resolución o una mejor gestión futura del conflicto. La otra persona tiene la opción de aceptar o rechazar la propuesta. Además, se invita a los jugadores a reflexionar sobre cómo se han sentido durante el juego y cómo han vivido la experiencia.

*¿Qué aprendizajes y objetivos se persiguen al participar en el juego "Medianos", según la "Carta 13: Objetivo Medianos"?*

Según la "**Carta 13**", **jugar a "Medianos"** sirve para aprender sobre la gestión de conflictos de una manera experiencial. El objetivo del juego es transformar la manera en que se abordan las disputas, fomentando el crecimiento personal y la comprensión mutua. Se aprende a través de la propia experiencia y también de la interacción con los otros jugadores, tanto los que participan directamente en el litigio como los

oyentes activos. El juego busca cultivar habilidades de comunicación directa, autenticidad, escucha activa y empatía en la resolución de conflictos.

## 5. SECUENCIAS DEL JUEGO

La cronología de eventos se basa en la secuencia de acciones y cartas dentro de una partida del juego.

### 1. Fase preliminar

- **Selección de jugadores:** Se eligen los jugadores que participarán en la disputa ("jugadores litigantes").
- **Definición del litigio:** Se decide el tema sobre el cual se desarrollará la discusión.
- **Discusión inicial:** Los jugadores discuten brevemente sobre el tema del litigio durante aproximadamente 30 segundos.

### 2. Secuencia de cartas

- **Carta 1: ¡CAMBIO DE ESCENA!** \* Se proponen 3 palabras neutras. \* Cada jugador litigante elige una de estas palabras.
- **Carta 2: EXPRESA TUS EMOCIONES** \* Cada jugador litigante, con la ayuda de una "Carta Emociones" (no detallada en el extracto, pero que contiene una lista de emociones), identifica la emoción dominante que cree que siente la otra persona. \* El otro jugador puede confirmar o no la emoción expresada.
- **Carta 3: DETALLA EL CONFLICTO** \* Cada jugador explica en discurso directo los motivos del conflicto y expresa sus sentimientos al respecto ("¡DESAHÓGATE!").
- **Carta 4: UN PASO ADELANTE** \* Cada jugador expresa en discurso directo su punto de vista hacia la otra persona en el conflicto. \* Se emite un juicio sobre el interlocutor y su comportamiento.
- **Carta 5: LENGUAJE DE LA JIRAFÁ** \* Cada jugador reformula el juicio expresado en la Carta 4 utilizando palabras amables, educadas, complacientes y empáticas, sin cambiar el contenido. \* Se prohíben palabras como "debo/debes/se debe/deberías".
- **Carta 6: UN NUEVO PUNTO DE VISTA** \* Cada jugador cambia de lugar y se imagina en el lugar del otro jugador (misma ropa, lugar, sexo). \* Cada jugador piensa y siente como el otro, imaginando su propia voz desde fuera. \* Tras cerrar los ojos durante 10 segundos, cada jugador vuelve a su lugar y comparte las emociones percibidas mientras "era" el otro.
- **Carta 7: EXPRESA OTRA VEZ TUS EMOCIONES** \* Similar a la Carta 2, cada jugador litigante, con la ayuda de la "Carta Emociones", identifica la emoción dominante que cree que siente la otra persona (que probablemente sea diferente a la identificada anteriormente). \* El otro jugador puede confirmar o no la emoción expresada.
- **Carta 8: LOS JUGADORES NO LITIGANTES** \* Los jugadores que no estaban directamente involucrados en el litigio ("oyentes activos") entran en juego. \* Repiten

exactamente palabras que se han dicho durante la partida. \* Está prohibido realizar comentarios; solo se deben repetir las cosas positivas que se han oído.

◦ **Carta 9: NECESIDADES E INTERESES** \* Cada jugador litigante cierra los ojos durante 10 segundos y reflexiona sobre sus necesidades e intereses reales e invisibles que han emergido durante el juego. \* Opcionalmente, cada jugador puede compartir estas necesidades con la otra persona.

◦ **Carta 10: PROPUESTA RESOLUTIVA** \* Cada jugador piensa en una propuesta concreta y pragmática para ofrecer a la otra persona si volviera a surgir una situación de conflicto similar.\* El otro jugador puede aceptar o rechazar la propuesta.\* Se pregunta a los jugadores cómo se han sentido durante el juego y cómo han vivido la experiencia.

◦ **Carta 11: CARTA FANTASMA** (No se proporciona descripción).

◦ **Carta 12: RECONCILIACIÓN** \* Se incluye una cita de Nelson Mandela sobre la importancia de la reconciliación sobre la venganza.

◦ **Carta 13: OBJETIVO MEDIANOS** \* Se plantean preguntas reflexivas sobre el propósito del juego, sus objetivos, qué se aprende jugando y de quién se aprende.

### 3. Cierre de la partida

◦ La partida tiene una duración aproximada de 20-25 minutos.

### 4. Personajes principales

Este juego se centra principalmente en la interacción entre los participantes en el momento de la partida. Los "personajes" principales son los roles definidos por el juego:

• **Massimiliano Ferrari:** El desarrollador del método "Medianos"® y el creador del juego de mesa.

◦ **Breve bio:** Contador público colegiado. Mediador habilitado en las Cámaras de Comercio de Lecco, Sondrio y Como en los ámbitos civil, comercial y corporativo desde 2012. Ofrece asesoramiento en litigios fiscales y está especializado en mediación corporativa y transiciones generacionales. Es autor de varios libros sobre mediación.

• **Jugadores litigantes:** Las personas que participan activamente en la simulación de una disputa durante la partida del juego.

◦ **Breve bio:** Son participantes del juego que han tenido o pueden tener conflictos en sus entornos (trabajo, académico, personal) y que se ofrecen o son seleccionados para representar una disputa específica dentro del juego. Sus características y biografías son variables y dependen de los participantes en cada partida.

• **Jugadores no litigantes (oyentes activos):** Las personas que participan en la partida pero no están directamente involucradas en la disputa simulada.

◦ **Breve bio:** Son también participantes del juego que asumen el rol de observadores y cuyo papel es escuchar activamente la discusión y posteriormente repetir selectivamente fragmentos de lo escuchado. Sus características y biografías son variables y dependen de los participantes en cada partida.

• **Nelson Mandela:** Aunque no es un participante directo del juego, su cita y la anécdota sobre su experiencia como presidente en Sudáfrica se utilizan en la "Carta 12: Reconciliación" para ilustrar la importancia del perdón y la reconciliación en la superación de conflictos y la construcción de naciones.

◦ **Breve bio:** Estadista sudafricano, revolucionario antiapartheid, político y filántropo, ampliamente considerado uno de los líderes más importantes del siglo XX. Fue encarcelado durante 27 años por su activismo contra el apartheid y, tras su liberación, jugó un papel crucial en la transición de Sudáfrica a una democracia multirracial. Fue Presidente de Sudáfrica de 1994 a 1999 y galardonado con el Premio Nobel de la Paz en 1993. Su vida y su legado son un símbolo de resistencia, perdón y reconciliación.

Es importante notar que los jugadores litigantes y no litigantes son roles dentro del juego, y las identidades específicas de las personas que asumen estos roles variarán en cada partida. **Massimiliano Ferrari** es el creador del juego, y **Nelson Mandela** es referenciado como una figura ejemplar en el contexto de la resolución de conflictos.

## 6. CONCLUSIÓN

El método "Medianos" ofrece un enfoque estructurado y experiencial para la gestión de conflictos, promoviendo la comunicación efectiva, la empatía y la reflexión. A través de su diseño innovador, el juego no solo ayuda a resolver disputas, sino que también fomenta el crecimiento personal y la construcción de relaciones más sólidas.

La integración de principios como el "Lenguaje de la Jirafa" y la importancia de la reconciliación, exemplificada por la cita de Nelson Mandela, subraya el potencial transformador de este método.

"Medianos" se posiciona como una herramienta valiosa para cualquier persona interesada en mejorar sus habilidades de resolución de conflictos y en transformar las disputas en oportunidades de aprendizaje.