

El Mercado



Instrucciones del líder

1. Antes de la actividad se debe preparar una cierta cantidad de dinero tanto para los que venderán como para los que comprarán, mercancía y las tarjetas culturales.
2. Dividir el grupo en dos de tal forma que un grupo sea una tercera parte del grupo y las otras dos terceras partes el otro. Pídale al grupo grande que abandone el salón.
3. El grupo que queda en el salón serán los vendedores. Entregue a cada participante cierta mercancía, dinero y las tarjetas culturales de los vendedores. Practique con ellos sus reglas culturales. Los vendedores escogen un área en el piso para colocar su mercancía.
4. El grupo mayor mientras tanto recibirá las tarjetas culturales de los compradores en otro salón con dinero para comprar. Otro líder les explica sus reglas culturales y las pueden practicar.
5. Tan pronto los vendedores estén listos, llame a los compradores y abra el mercado. Luego de 15 minutos de ventas y compras, discuta la dinámica.

Discusión:

1. Enfocándose en lo que sucedió en la simulación
 - a. ¿Alguien logro comprar o vender algo?
 - b. ¿Los vendedores pueden decir cuales eran las reglas de los compradores y vice-versa?
2. Enfocándose en como los participantes se sintieron
 - a. ¿Cómo te sentiste durante la simulación?
 - b. ¿Qué regla cultural te hizo sentir más incómodo y porqué?
3. Enfocándose en lo que aprendieron de la simulación
 - a. ¿Qué aspectos de la cultura te pareció mas extraña?
 - b. ¿Cómo crees que las diferencias culturales afectarían a un cristiano en su trabajo en otros países?

Ninguna parte de esta página de actividad puede ser reproducida sin permiso.
Se fomenta copiar para uso de clase.

www.americas.wycliffe.net
Tel. 2235-7450 (Desde EU 011-506-2235-7450)

Descripción:

Una simulación de un mercado donde personas de diferentes culturas tienen intercambio.

Objetivo:

Experimentar las diferencias culturales y pensar como esto afecta el trabajo de los cristianos más allá de los mares.

Audiencia:

Para jóvenes y adultos. Mínimo 15 personas.

Duración:

30 minutos

Equipo:

Tijeras, marcadores, tarjetas y copias de las instrucciones.



Comentarios:

Si todo el mundo siguió las reglas al pie de la letra es posible que nadie haya podido comprar o vender algo. Esto puede indicar los participantes que están o no preparados para ajustarse en otra cultura.

Las reglas culturales que se dieron son reales. Los sentimientos que pueden surgir en esta actividad son muy parecidos a los que le ocurren a alguien en otra cultura que no conoce. La comunicación en otra cultura puede causar desorientación, estrés y un sentimiento de recompensa cuando si puede comunicarse.

Las culturas son diferentes pero ninguna esta bien o mal.

Los cristianos que planean ir a otra cultura tienen que entrenarse y aprender sobre como adaptarse a otra cultura. Necesitan orientación específica sobre la cultura en que vivirán para poder comunicarse con ellos y poder comportarse de manera apropiada para ellos.

Preparativos:

1. Tarjetas culturales

a. Preparar las tarjetas, se puede hacer una para cada participante o solo una para vendedores y una para compradores y leérsela al grupo que corresponda.

b. Dinero

c. Mercancía

Cada vendedor debe tener por lo menos 10 artículos para vender. La manera más fácil es tener tarjetas o papeles cortados y rotular cada uno con un artículo. Por ejemplo

Manzana

Algunas sugerencias para los diferentes vendedores:

<p>FRUTAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Manzanas • Naranjas • Guineos • Peras • Uvas • Melocotones • Fresas • Toronjas • Kiwi • Mangos 	<p>PESCADO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bacalao • Langosta • Cangrejo o jueyes • Camarones • Tuna • Salmón • Pulpo • Calamar • Ostras • Chillo • Dorado 	<p>ROPA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mahones o mezcilla • Trajes o vestidos • Faldas • Blusas • Medias • Remera o polo • Pijamas • Chaqueta • Camisas • Trajes de baños • Correas • Zapatos
<p>VEGETALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Papas • Zanahorias • Cebollas • Frijoles • Lechuga • Repollo • Tomate • Pepinillo • Calabaza • Ajo 	<p>CARNES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tocino • Salchichas • Pollo • Jamón • Chuletas • Filete • Pavo • Hígado • Carne molida • Oveja • Ternera 	<p>HERRAMIENTAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Destornillador • Tornillos • Pintura • Tijeras • Clavos • Martillo • Soga • Pega • Hilo • Escoba • Mapo • Cubo

<p style="text-align: center;">TARJETA CULTURAL PARA VENEDORES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Siempre saludas dando la mano antes de comenzar cualquier conversación y no te molesta el contacto físico 2. Siempre te paras cerca de la persona para hablar con ella y la miras directamente a los ojos 3. Hablas con tus clientes de tu familia y tu salud antes de hacer negocio con alguien 4. Vendes barato y en especial si te regatean el precio. 5. Le sirves a las personas lo que tú quieras y no esperas que la gente haga fila. 6. No le sirves a nadie que tenga algo rojo en el 7. No le sirves a nadie del sexo opuesto al tuyo 	<p>NOTA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tratar de seguir estas reglas estrictamente. • Los compradores no deben saber tus reglas.
<p style="text-align: center;">TARJETA CULTURAL PARA COMPRADORES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. No miras a nadie a los ojos 2. Te gusta ir y comprar sin entrar en mucha conversación 3. Prefieres no tener contacto personal con nadie a excepción de dar la mano cuando terminas la compra. 4. Esperas comprar al precio que te dicen primero, no te gusta regatear. 5. Siempre haces fila para que te sirvan. 6. Escupes cuando te aburres. 	<p>NOTA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tratar de seguir estas reglas estrictamente. • Los vendedores no deben saber tus reglas.