

## ACTIVIDAD ‘SOY PARTE DEL MAPA ECOLÓGICO’

### OBJETIVO

### 01.

El Mapa de Confianza (Ecomap) es una herramienta práctica y visual diseñada para ayudar a las personas a analizar las redes sociales existentes e identificar oportunidades para crear nuevas conexiones.

Contribuye a tomar conciencia del equilibrio entre el capital de vinculación y el capital puente, visibilizando tanto las fortalezas (sistemas de apoyo) como las carencias (eslabones perdidos con la comunidad anfitriona).

*Encontrará instrucciones sobre el mapeo ecológico en el apéndice.*

**Esta actividad** se centra en la posición del profesional y en cómo funciona como capital de cohesión, conexión o vinculación. Se analizarán el poder, las expectativas y las presiones imprevistas que los profesionales ejercen en sus relaciones con clientes o refugiados, así como la manera en que su rol puede facilitar, limitar o complicar la desenvolvimiento de un refugiado en sus relaciones y en la sociedad.

### CONTEXTO

### 02.

Este ejercicio anima a los profesionales a reflexionar sobre sus relaciones y posturas actuales con respecto a las personas con experiencia como refugiados. Los profesionales no son meros ayudantes neutrales, sino agentes activos en el mundo social de los refugiados, que a menudo representan tanto oportunidades como control al mismo tiempo.

### VINCULACIÓN DE CAPITAL 03.

Como profesional, usted podría representar el capital de enlace para el cliente; tiene acceso a recursos, sistemas y decisiones, tal vez en alguno de estos aspectos:

Sistemas gubernamentales

Servicios municipales

Trabajadores sociales, gestores de casos

Escuelas, centros de salud, oficinas de empleo

Sistemas legales y de asilo

# ACTIVIDAD

## ‘SOY PARTE DEL MAPA ECOLÓGICO’

Road to Resilience

### AUTOMAPEO (SIN CLIENTE) 04.



- Los profesionales crean su propio mapa ecológico a lo largo de su vida profesional; ellos mismos como centro, luego su lugar de trabajo u organización, colegas o equipo, políticas, leyes o regulaciones, y la sociedad en general: normas, expectativas (aún no hay clientes).
- Identificar la fortaleza/debilidad de cada relación y su dirección (poder de-a-o mutuo).

### IDENTIFICAR DIFERENTES CAPITALES 05.



Etiqueta cada conexión o relación con las tres mayúsculas diferentes:

- ¿Dónde opera usted como capital de garantía?  
Familiaridad, comprensión compartida, seguridad emocional (por ejemplo, "Me siento identificado con mi equipo").
- ¿En qué áreas opera como capital puente?  
Acceso a sistemas, oportunidades, "el mundo exterior"
- ¿Dónde representa usted el capital de enlace?  
Autoridad, control de acceso, poder de decisión

### INTÉGRATE EN EL MAPA DE REFUGIADOS 06.



Sitúate en el ecomapa de un refugiado/cliente imaginario, no como persona, sino como una función.

Pregúntate si tienes experiencia en ser:

- ¿Un abrepuertas?
- ¿Un guardián?
- ¿Un defensor de las normas?
- ¿Un traductor entre mundos?
- ¿Una fuente de presión?



Dibuja flechas que indiquen:

- ¿Qué emana de ti (información, decisiones, expectativas)?
- ¿Qué fluye hacia ti (cumplimiento, confianza, dependencia, resistencia)?

# ACTIVIDAD

## ‘SOY PARTE DEL MAPA ECOLÓGICO’

Road to Resilience

### REFLEJO

## 07.

Esta parte se puede realizar individualmente o, preferiblemente, junto con otro profesional que esté realizando el ejercicio.



1. Descríbete a ti mismo en tu trabajo con el cliente a modo de lluvia de ideas: ¿qué responsabilidades tienes, cuál es tu área de especialización, cómo te diriges al cliente, etc.?



2. El otro participante (o usted mismo si lo hace solo) revisa sus afirmaciones clasificándolas de la siguiente manera:

- “Suenas como un puente cuando...”
- “Suenas como una barrera cuando...”
- “Tienes el poder cuando...”



3. Con este conocimiento, reflexionas sobre si tu intención coincide con el impacto que generas, como por ejemplo:

- ¿Ofrecen ustedes soluciones que realmente sirvan de puente y sean útiles para el cliente?
- ¿Debilitas involuntariamente sus redes de vínculos?
- ¿Cómo gestionas tu capital de enlace para poder apoyar al cliente?

### ADOPTAR LA CONCIENCIA

## 08.



Si has identificado aspectos en los que ves potencial para cambiar tu enfoque en el trabajo con clientes, esta recopilación de afirmaciones podría resultarte útil. No dudes en añadir tus propias observaciones y reflexiones.



- **Soy un puente de capital**, pero no soy neutral. Puedo abrir puertas, pero conozco las opciones y decido cuáles son las importantes.
- **Estoy conectando capitales:** represento a instituciones oficiales y ostento poder (vivienda, educación, servicios, legitimidad, ...), por lo que también se me considera parte del "sistema", no solo un apoyo.
- **Puede que, sin querer, cree dilemas:** "Aprender danés + conseguir un trabajo" frente a "Mantenerse conectado con la comunidad" se percibe como una disyuntiva.
- **Las buenas intenciones pueden generar presión:** fomentar la integración puede sentirse como una pérdida de identidad, una traición a la comunidad o un riesgo emocional.
- **Cuando estoy más segura de que estoy ayudando**, ¿qué podría estar pasando por alto en ese momento?

# INSPIRATE

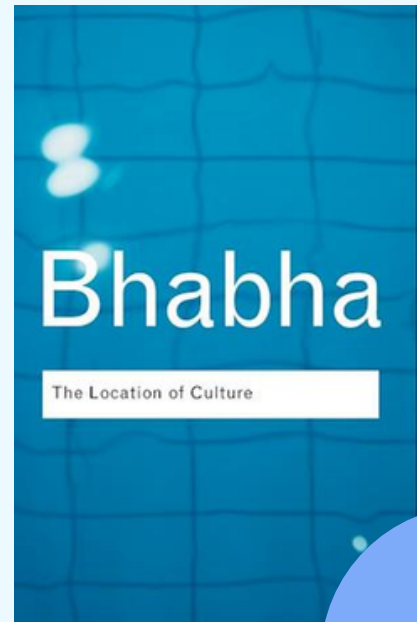


## PODCASTS

### Sobre estar con Krista Tippett

Episodios que exploran la identidad, la pertenencia y el diálogo intercultural desde diversas perspectivas.

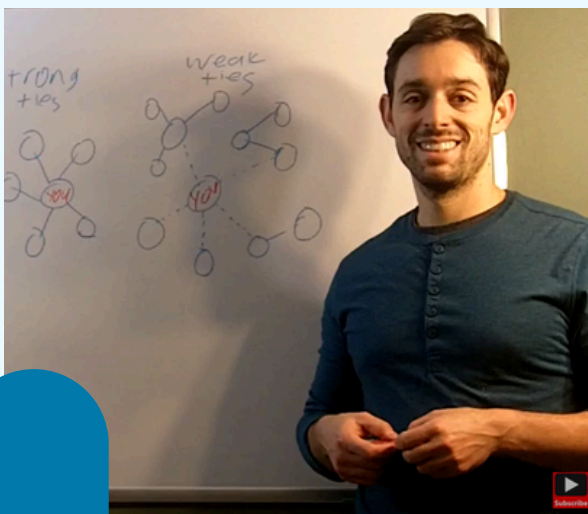
<https://onbeing.org/series/podcast/>



## LIBRO

### La ubicación de la cultura - por Bhabha

Introduce el concepto de “tercer espacio” y las identidades híbridas en contextos multiculturales.



## VÍDEO: LA IMPORTANCIA DE LOS LAZOS DÉBILES (NO DE LOS LAZOS FUERTES)

### Jacob Morgan

Una breve discusión sobre las diferencias entre vínculos débiles y vínculos fuertes y por qué los vínculos débiles son en realidad mucho más valiosos.

<https://www.youtube.com/watch?v=w7AzRVxhEXA>