

NATURALEZA DEL CONFLICTO

TEMA SEMANA 4:

- a) Escuelas y modelos tradicionales de resolución de conflictos**
- b) Negociaciones en grupo**
- c) Alianza y coalición**

· ¿Cuáles son los modelos tradicionales más representativos?

La escuela soviética. Se manejan posiciones extremas, por ejemplo, “yo gano todo”- “tú pierdes todo”. Un camino para lograrlo es el desborde de emociones reales o fingidas. Se presenta un abuso de poder no dando concesiones a la contraparte.

El modelo Clausewiano. Este modelo toma principios de un conflicto bélico, de la guerra, ve a la contraparte como enemigo al que hay que derrotar a toda costa siendo más fuerte que él en todo aspecto.

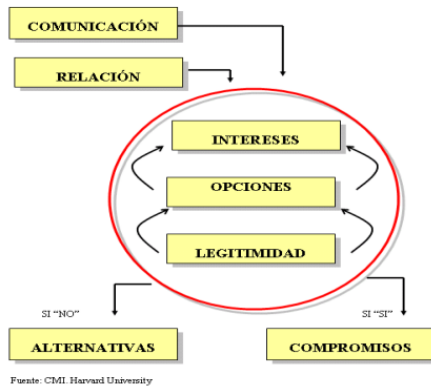
El modelo japonés también ve a la contraparte como enemigo al que hay que vencer, a través de espiarlo, confrontarlo y atacarlo.

La rutina del bueno y el malo. Este modelo implica incluir a un tercero que siempre es malo. Es un estilo manipulador y evasivo.

El modelo Nórdico. En este modelo se suele poner en desventaja a la contraparte.

Escuela de Harvard. Este modelo rompe con los anteriores ya que busca satisfacer los intereses de ambas partes a través de un procedimiento que tome en cuenta las demandas, intereses y necesidades.

NATURALEZA DEL CONFLICTO



· ¿Cuál es la intención o modo de encarar conflictos de las escuelas o modelos tradicionales de resolución de conflictos?

Estilo, modo o intención competitiva: “Yo gano- Tú pierdes” y que a lo largo de la historia de la humanidad se han utilizado mayormente, sin embargo, la Escuela de Harvard se centra en al “ganar-ganar”, buscando resultados satisfactorios para todas las partes.

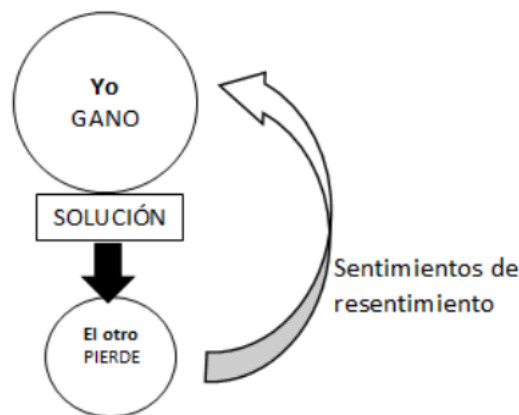


Ilustración 1. Tomada de:

<https://www.prevencionintegral.com/comunidad/blog/upcplus/2018/01/22/tres-formasgestionar-conflictos>

· ¿Cuáles son los puntos más importantes para lograr una eficaz negociación en grupo?

La negociación es un proceso complejo entre individuos, más aún entre grupos, por lo que hay que centrarse en ciertos puntos para tener éxito en este tipo de negociaciones.

NATURALEZA DEL CONFLICTO

En primer lugar, se tiene que identificar a los actores clave de la controversia, como aquellos que son líderes de los grupos en cuestión.

Después definir en conjunto principios rectores como legales, éticos y morales. Planificación conjunta y participativa de opciones y soluciones lo que permite la generación de visión compartida.

Por último, crear mesas de trabajo en donde se discutan los puntos centrales de la controversia.

· ¿Qué distingue a las alianzas de las coaliciones?

Una alianza es la unión de varios actores para alcanzar objetivos en común. Las alianzas son coexistencias consensuadas que permiten relaciones de colaboración para alcanzar objetivos comunes.

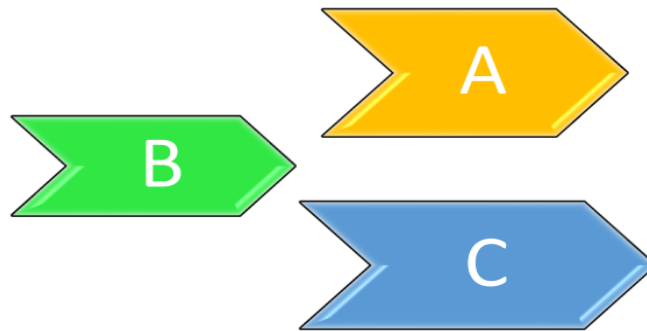


Ilustración 2. Alianza

Las coaliciones, por su parte, son la unión de actores para ir en contra de otro. Este es su último fin.

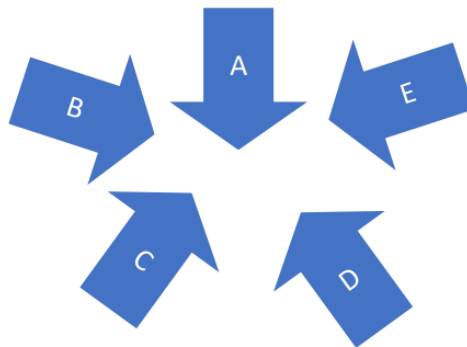


Ilustración 3. Coalición