

DÉCIMA SESIÓN



30 a 45 minutos

Negociación de conflictos



Información general de la sesión



OBJETIVO. Desarrollar pautas para la negociación de conflictos de pareja



Escuchando

Bienvenidos a la décima sesión de la radio serie “Hombres a diario”. La radio serie es una herramienta que promueve la prevención de la violencia de género desde el enfoque de las masculinidades.

Te invitamos a escuchar el décimo capítulo ...





Opinando

Después de haber escuchado el capítulo de la radio serie, responde las siguientes preguntas y luego comparte tus respuestas en grupo

- ▶ ¿Cuál es el conflicto que existe entre Raúl y Marlene?

- ▶ ¿Qué opinas de la forma en que afrontaron el conflicto Raúl y Marlene?

- ▶ ¿Crees que llegaron a un buen acuerdo? ¿Tú qué propondrías?

- ▶ ¿Qué opinas sobre lo que dijo Raúl "Debo seguir aprendiendo a ser una buena pareja y desaprender cosas que creo están mal"?



Aprendiendo

Para conocer o profundizar sobre la negociación de conflictos compartimos la siguiente información para tu lectura, para que sean creativos y adecuar esta teoría a los conflictos de pareja.

1. El manejo de los conflictos

Quando se habla de conflictos generalmente se hace referencia a situaciones negativas, dolorosas, incluso a veces traumáticas que se busca evitar; sin embargo, los conflictos pueden conducir a grandes cambios y mejoras. En ese sentido, cuando se acepta que los conflictos son la raíz del cambio personal y social, también es posible resolverlos positivamente.

Lo importante frente a un conflicto es preguntarse ¿qué hago?, ¿cómo lo manejo? ¿de qué manera convierto esa situación en una oportunidad? o al menos ¿cómo minimizo el impacto negativo que puede ejercer sobre mí?

Según Ken Thomas y Ralph Kilmann (1981) cada persona es capaz de utilizar cinco métodos o estilos para manejar los conflictos:

- Al **competir** la persona trata de satisfacer sus propios intereses a costa del otro; con este estilo “yo gano tú pierdes” la persona usa cualquier tipo de poder que le parezca apropiado para ganar en su postura.
- Al **complacer** la persona se olvida de sus propios intereses para satisfacer los intereses de la otra persona, “tú ganas y yo pierdo”. Existe un elemento de sacrificio en este estilo. El complacer puede tomar la forma de una generosidad desinteresada o caritativa, obedeciendo las órdenes de la otra persona cuando preferiría no hacerlo o cediendo al punto de vista de los demás.
- Al **evadir** la persona no satisface de inmediato sus propios intereses ni tampoco los intereses de la otra persona; no maneja el conflicto, no confronta la situación, la evita. La evasión pospone el conflicto hasta un momento más adecuado o simplemente es una forma de retirada frente a una situación amenazadora.
- **Colaborar** implica un intento de trabajar con la otra persona para encontrar alguna solución creativa que satisfaga plenamente los intereses de ambas partes. Significa profundizar en un problema con el fin de identificar los intereses y encontrar una alternativa que satisfaga los intereses de ambos.
- Al **transigir** se busca encontrar alguna solución adecuada y mutuamente aceptable que satisfaga parcialmente a ambas partes. Transigir puede significar dividir las diferencias, intercambiar concesiones o buscar una rápida postura intermedia.

El balance en el manejo de los estilos será la clave de un proceso de negociación fluido y efectivo.

2. La negociación en los conflictos

La negociación es considerada como la relación que logra equilibrar intereses opuestos, articular diversidad de oposiciones, conciliar diferencias y neutralizar divergencias y puntos de vista antagónicos. Esta actividad lleva implícitos procesos de aprendizaje y fortalece la cultura democrática caracterizada por el debate, la investigación y la crítica abierta de las ideas, intereses y proyectos. Este proceso es un modo de resolución pacífica de conflictos a través de la comunicación, facilitando el intercambio para satisfacer objetivos, sin usar la violencia.

Por lo general una negociación debe:

- Mejorar o por lo menos no deteriorar la relación entre las partes.
- Conducir al logro de un acuerdo sensato que satisfaga los intereses legítimos de ambas partes (dentro lo posible), resuelva los conflictos de intereses con equidad, sea duradero y tenga en cuenta los intereses de la comunidad.

En la negociación se legitima un acuerdo en el que se comprometen los actores, por ello, es necesario planificar este proceso, tener claros los objetivos propios y los de la contraparte, clarificar los intereses particulares, saber sobre qué aspectos se puede ceder y diseñar estrategias para el logro de los objetivos propuestos.

Por lo tanto, es importante que en la negociación se maneje diferentes hipótesis: la opción ideal, de máximo beneficio; la hipótesis intermedia, que conduce a un acuerdo aceptable; finalmente, conocer la opción donde las condiciones no son aceptables. Frente a esta última posibilidad es recomendable tener otra opción al acuerdo en discusión. En la medida que se posee una alternativa viable, las condiciones de negociación son más favorables.



Recordando

Para que recuerdes los elementos y/o conceptos más importantes de la décima sesión, compartimos la siguiente información.

- Esta última sesión sobre conflictos puede aplicarse a los conflictos de pareja, adecuando la teoría a situaciones específicas.
- Los conflictos pueden resolverse positivamente y conducir a grandes cambios y mejoras personales y sociales. Lo importante en este proceso es saber ¿qué hago?, ¿cómo lo manejo? ¿de qué manera lo convierto en una oportunidad? o ¿cómo minimizo el impacto negativo que puede tener sobre mí?
- La negociación es la relación que logra equilibrar intereses opuestos, articular diversidad de oposiciones, conciliar diferencias y neutralizar divergencias y puntos de vista antagónicos. Este proceso es un modo de resolución pacífica de conflictos a través de la comunicación, facilitando el intercambio para satisfacer objetivos, sin usar la violencia.
- La negociación debe conducir al logro de un acuerdo sensato que: satisfaga los intereses legítimos de ambas partes (dentro lo posible), resuelva los conflictos de intereses con equidad, sea duradero y tenga en cuenta los intereses de la comunidad.
- Es necesario planificar el proceso de negociación, tener claros los objetivos propios y los de la contraparte, clarificar los intereses particulares, saber sobre qué aspectos se puede a ceder y diseñar estrategias para el logro de los objetivos propuestos. Por tanto, es importante manejar diferentes hipótesis: la opción ideal, de máximo beneficio; la hipótesis intermedia, que conduce a un acuerdo aceptable; y la opción donde las condiciones no son aceptables, para este caso es recomendable tener otra opción más.



Reflexionando

Con base en lo escuchado, aprendido, recordado y debatido en la décima sesión, reflexiona y responde las siguientes preguntas:

- ▶ En esta sesión ¿qué fue lo novedoso para ti?

- ▶ De lo aprendido ¿qué compartirías con otros jóvenes?

- ▶ De lo aprendido ¿qué aplicarías en tu vida?
