

Resolución de Conflictos

Ideas para una educación con principios,
Inspiradas por el conocido libro

“Llegar al Sí” –

“Negociando el Acuerdo Sin Rendirse”

Por Roger Fisher & William L. Ury
(New York, Impresos Penguin, 1983)

<http://www.books.google.co.uk>

'P – I – O – C'

Un Proceso Sencillo para Resolver Conflictos

- 1. Las Posiciones Preliminares**
 - 2. Las Personas y el Problema – 'P'**
 - 3. Los Intereses Comunes – 'I'**
 - 4. Las Opciones Disponibles – 'O'**
 - 5. Un Criterio Objetivo para Medir – 'C'**
- Y finalmente, una Evaluación**

1. Posiciones Preliminares

**HAY UNA NORMA BASICA, Y ESENCIAL –
EVITE TODAS LAS POSICIONES FIJAS!**

Porqué?

Porque imposibilitan la negociación positiva.

La negociación positiva requiere flexibilidad.

Mantenga la mente abierta, mientras al mismo tiempo mantienes el respeto por cada etapa, y cada participante en el proceso total.

EVITE TODAS LAS POSICIONES FIJAS!

2. 'P' - Separe las PERSONAS del PROBLEMA

Una persona no es un problema. Todos tenemos luz y sombra. Suelte las animosidades personales, e ...

IDENTIFIQUE EL PROBLEMA CENTRAL.

Concéntrese objetiva y exclusivamente en eso.

Alguien que dice "*Persona X es el problema,*" se equivoca, y debe elevar su pensamiento.

Siempre hay cadenas de causa y efecto.

IDENTIFIQUE EL PROBLEMA CENTRAL.

3. 'I' – Identifique los INTERESES COMUNES

Siempre existen intereses compartidos, que son comunes a todas las partes.

Cada participante en la negociación debe hacerse la siguiente pregunta muy sencilla:
'¿Qué realmente quieren las demás personas?'

IDENTIFIQUE LOS INTERESES COMUNES

4. 'O' - Examine todas las OPCIONES

Examine las opciones posibles con la mente abierta – una 'lluvia de ideas' sirve mucho.

La opción más satisfactoria puede quedar bien escondida detrás de las costumbres e ideas fijas de la gente, y sorprender a todo el mundo.

EXAMINE TODAS LAS OPCIONES.

En seguida, identifiquen la mejor.

5. 'C' – Applique un CRITERIO justo y objetivo a la Opción elegida

Un criterio objetivo genera un sentido de justicia y por lo tanto facilita la aceptación.

Puede ser comparativo con situaciones similares – de comportamiento (voto, encuesta), o comercial (lista de precios, escala de sueldos)

Debe ser fácil de aplicar en la práctica)

APLIQUE UN CRITERIO JUSTO Y OBJETIVO

En Resumen -

EVITE:

Tomar posiciones fijas

Involucrarse en animosidades personales (P)

Enfocar asuntos irrelevantes al problema (p)

Desatender los intereses ajenos (I)

La rigidez al considerar alternativas (O)

Preferir las opiniones a los criterios objetivos (C)

Y ... LLEGARAN AL SI ...

sin tener que rendirse.