

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS SESIÓN No.2

DIPLOMADO ESTRATEGIAS PARA UNA GESTIÓN EXITOSA FRENTE A LA NUEVA REALIDAD

03/10/2020



Bienvenidos



ACUERDOS

- Toda opinión es valida.
- Todos necesitamos escuchar y ser escuchados.
- Nadie juzga.



REGLAS PARA RESOLVER EL CONFLICTO

- Escuchar, escuchar, escuchar
- Palabra y poder
- Negociación



INTENCIÓN

 Generar una conversación en la que los participantes reflexionen sobre su manejo cotidiano del conflicto y cambien pautas no funcionales por alternativas creativas y pacíficas.



ESCUCHAR

- Significa abrir un espacio a lo que el otro me está expresando.
- Se requiere silencio para poner atención a lo que me dicen.
- El escuchar permite recibir.
- · Inicia con escucharse a si mismo.
- · La respiración y la postura corporal.
- · Al escuchar reconozco al otro.

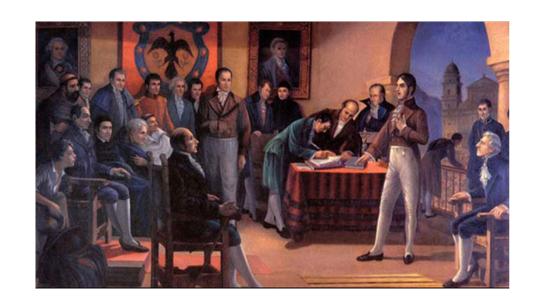


¿POR QUÉ NO ESCUCHO CUANDO ESTOY EN CONFLICTO?



PALABRA Y PODER

El poder de las declaraciones.







PALABRA Y PODER

- Integridad como principio.
- Completar para restaurar integridad.
- · La palabra destruye o construye.
- · Palabras que nos alejan del acuerdo.
 - La queja, tener la razón, las justificaciones y las excusas.



IDENTIFIQUE ALGUNA EXPERIENCIA EN LA QUE HAYA USADO UNA ESTRATEGIA PACÍFICA PARA RESOLVER UN CONFLICTO.



ESCRIBA LA LECCIÓN QUE SE DERIVA DE ESTA SITUACIÓN.



¿CÓMO SE LLAMARÍA ESTA NUEVA REGLA/APRENDIZAJE?



NEGOCIACIÓN

 Proceso de intercambio donde los agentes interesados en llegar a un acuerdo en particular intercambian información, promesas y aceptan compromisos formales.



NEGOCIACIÓN

 Es un diálogo entre las partes. Cada una tiene un interés en lo que la otra tiene o puede ofrecer, pero no está dispuesta a aceptar todas sus condiciones. De manera que cada parte busca que la otra ceda en algo para llegar a un punto de acuerdo aceptable para ambos.



GRACIAS