

La Resistencia en la Resolución de Conflictos

Por: Deyanira Young No.30

La resistencia es la negación al cambio. Los conflictos implican muchas veces que se deben aplicar cambios y que estos cambios deben ser aceptados por las partes para llegar a una solución.

El cambio o los cambios afectan, desde la perspectiva de cada individuo, de una manera negativa o positiva. Dependiendo de la personalidad así mismo encontraremos el grado de resistencia.

Muchas veces la resistencia se debe a que los cambios afectan los hábitos de las personas, por decir un ejemplo, tal vez, ya no pueda escuchar la música al volumen acostumbrado, o puede que tenga que estacionar su vehículo un poco mas lejos de lo acostumbrado para no afectar a terceros. Esto quiere decir que debes de salir de su “zona de confort” la cual esta compuesta por sus hábitos diarios y comunes, los cuales quizás lleve haciendo por muchos años.

Otro aspecto que conlleva a la resistencia es el factor económico, ya que la posible solución al conflicto puede que contenga pautas de índole económica, ya sea resarcir un daño o una deuda la cual será saldada en varios pagos. Obviamente esto afecta el presupuesto del individuo, que muchas veces, aún ha sabiendas de que es responsable directo de la deuda, se ha rehusado al pago de la misma.

En ocasiones las partes se resisten por temor a lo desconocido, temor a nuevas propuestas, temor a algo que no consideraron que pudiera suceder y que se les pone de manera que puedan optar como una solución. Obligando a la persona a romper sus propios paradigmas, viendo otras propuestas. Recordemos que el ser humano siempre se encuentra más cómodo dentro de los parámetros conocidos, por lo tanto lo desconocido conlleva a la inseguridad y al temor.

Viendo las cosas desde el punto de vista del mediador, debemos observar cual es el factor que domina la resistencia de cada una de las partes a aceptar una posible solución. Escuchar atentamente a cada individuo en el conflicto nos llevara a entender mejor cual es su posición frente al mismo, de igual manera hablar de forma clara y entendible ayuda a ganar la confianza de las partes. No debemos olvidar que solo somos un instrumento para que las partes lleguen a un entendimiento, no formamos parte del conflicto por lo tanto observar y escuchar se convierten en nuestras herramientas más importantes en nuestra labor.

