

Transformación de conflictos

Escalada de conflictos

- Friedrich Glasl -



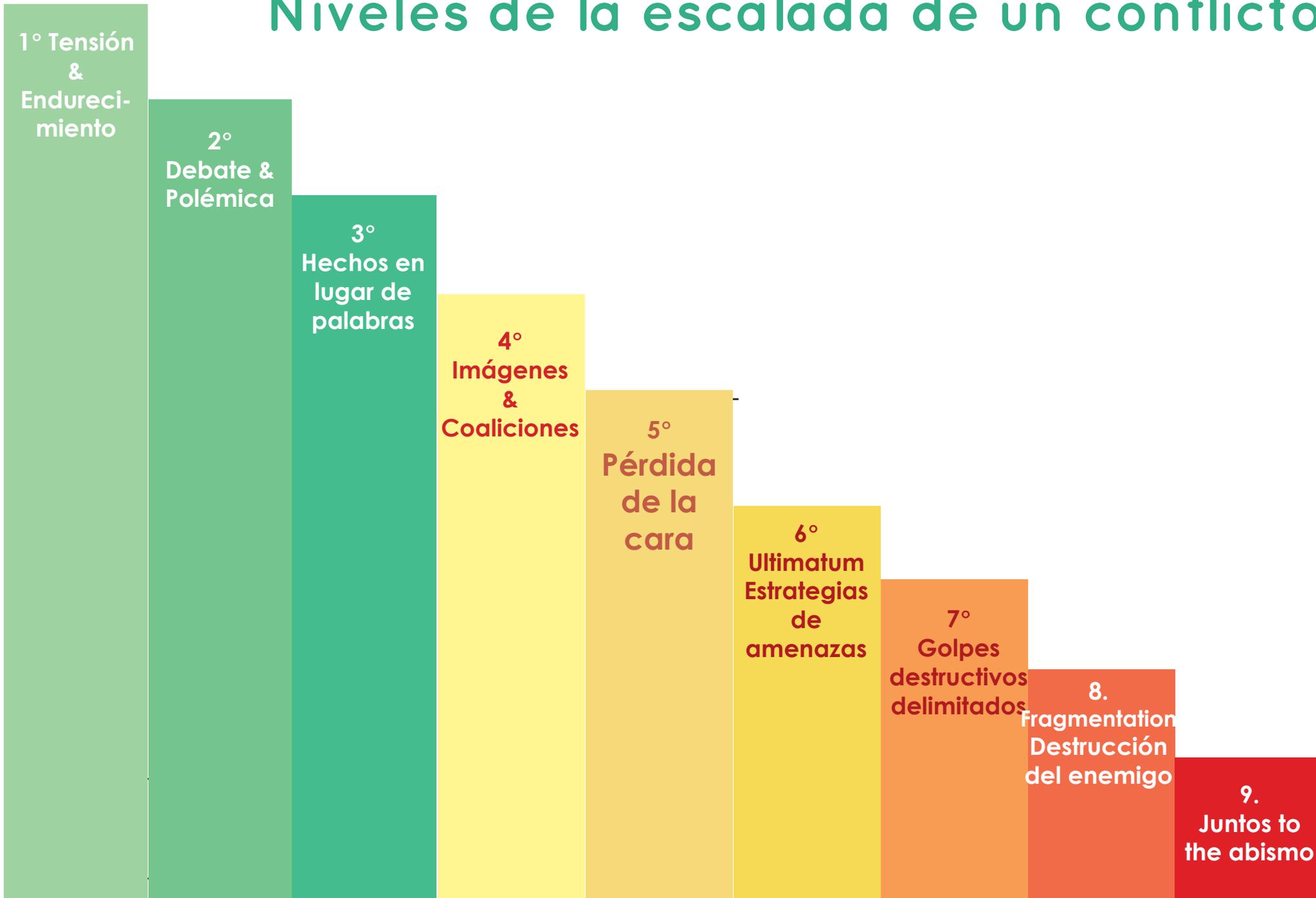
sysways.

Etapas de escalada de conflictos



*Taller sobre comunicación y gestión de conflictos,
Comisión Nacional de Educación de la Iglesia Católica,
La Habana, Cuba*

Niveles de la escalada de un conflicto



Niveles de la escalada de un conflicto



Niveles de la escalada de un conflicto



Niveles de la escalada de un conflicto



Niveles de la escalada de un conflicto

Cada teoría de cambio depende de donde estamos en la **escalada del conflicto**.

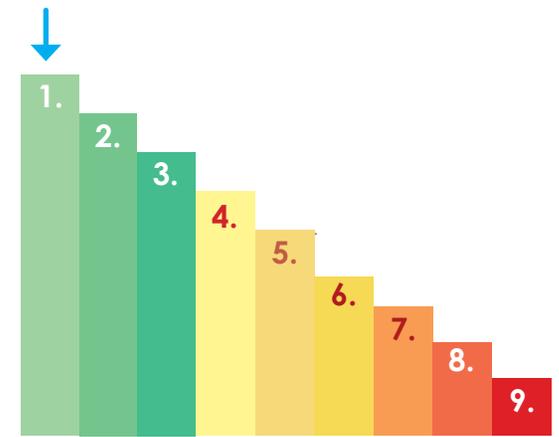


1. Tensión y endurecimiento



1. Endurecimiento

- Situación inicial: Diferencias temáticas o frustraciones en la relación que siguen sin resolverse.
- Los intereses y las opiniones se endurecen en posiciones fijas
- Las posiciones parecen irresolubles para las partes del conflicto
- posiciones positivas propias, frente a posiciones negativas de la otra parte
- Formación de grupos en torno a las posiciones
- El contacto con la otra parte es una pérdida de tiempo y energía.
- Transición a la siguiente grada: cuando se pierde la fe en una solución

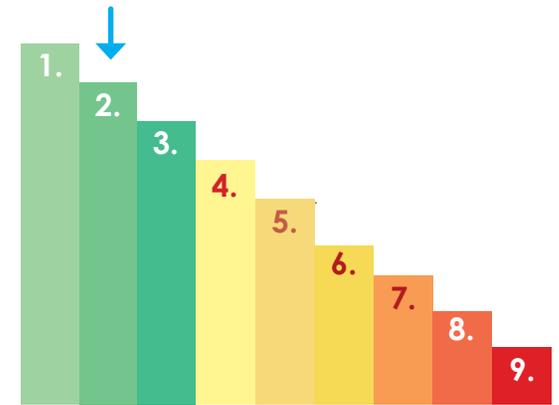


2. Debate & polémica



2. Debate & polémica

- Discusiones = enfrentamientos verbales
- Posiciones = inflexibles y cerradas
- Objetivo: presentar con éxito las posiciones propias
- Las causas de los conflictos se „tapan“ o encubren con posiciones
- Las posiciones son exageradas
- El bando contrario se presenta como absurdo
- Los comentarios sugestivos salen a la luz
- Las alternativas se radicalizan y se reducen al absurdo
- Legitimación de las propias posiciones mediante argumentos de autoridad
- Alteración del equilibrio emocional a través de la argumentación emocional

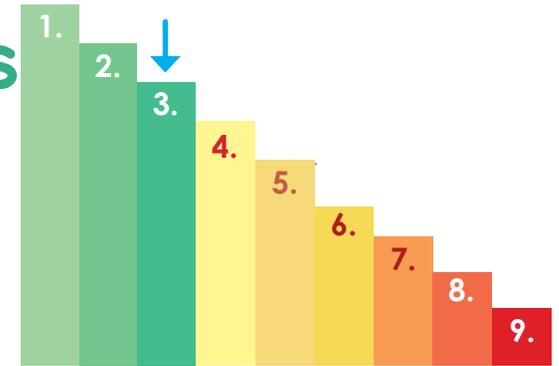


3. Hechos en lugar de palabras



3. Hechos en lugar de palabras

- Hablar ya no ayuda
- La orientación a la acción se produce
- La atención se desvía de la cooperación
- Se simplifican y generalizan las imágenes, interpretaciones, actitudes y posiciones
- No hay retro alimentación verbal
- Hay que evaluar las acciones de la contraparte, porque ya no se habla
- Los patrones de comportamiento se estilizan en estereotipos
- Las partes se sienten atrapadas en las estructuras = pérdida de control y abdicación de la responsabilidad

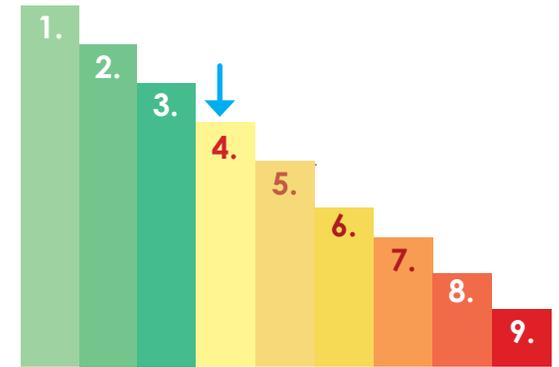


4. Imagen & coaliciones



4. Imagen & coaliciones

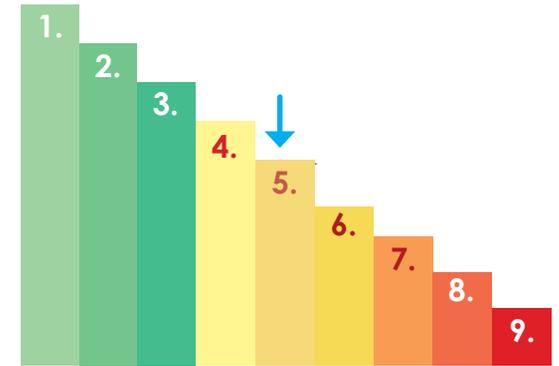
- Objetivo: victoria y defensa
- Se busca la protección de la propia reputación.
- La imagen de la contraparte se refuerza y se consolida con estereotipos, prejuicios negativos y atribuciones.
- Se convierten en „profecías autocumplidas“.
- Las partes en conflicto se comportan entonces como se espera
- Se renuncia a la responsabilidad de las partes en conflicto
- El desprecio hacia la otra parte se produce y también se expresa (a través del lenguaje corporal, comentarios irónicos, etc.)
- Ataques mutuos a las identidades, actitudes y comportamientos
- El conflicto se personaliza, se atribuye a la persona



5. Pérdida de cara



5. Pérdida de cara



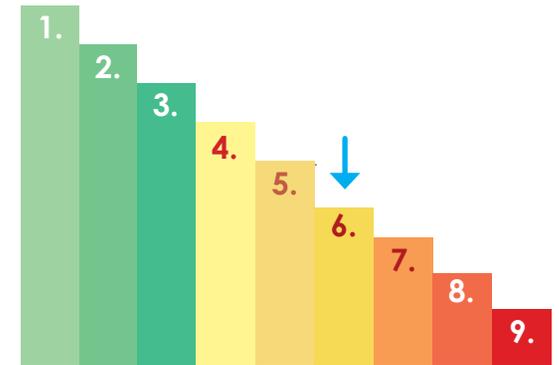
- Objetivo: se crea una nueva verdad
- Las partes reconocen la „verdadera“ cara de la contraparte
- Ahora sólo existe el bien y el mal, el blanco y el negro
- La „nueva verdad“ debe ser mostrada y comunicada al resto del mundo
- El desprestigio de las partes en conflicto por la pérdida de reputación pública y de su credibilidad moral está en primer plano
- Ataque directo y personal, recíproco en público

6. Amenazas



6. Amenazas

- Amenazas para ganar reconocimiento, resistencia y autonomía
- Amenazas concretas como ultimátum: „solución o“.
- Las amenazas conducen a una acción rápida
- Las amenazas y el escaso tiempo aceleran las acciones
- Percepciones internas y externas muy divergentes
- Sentimientos de impotencia = miedo o ira incontrolables
- El conflicto se convierte en:
 - complejo,
 - incontrolable,
 - interminable
- Los grupos se fragmentan, actúan de forma autónoma y sobre todo destructiva

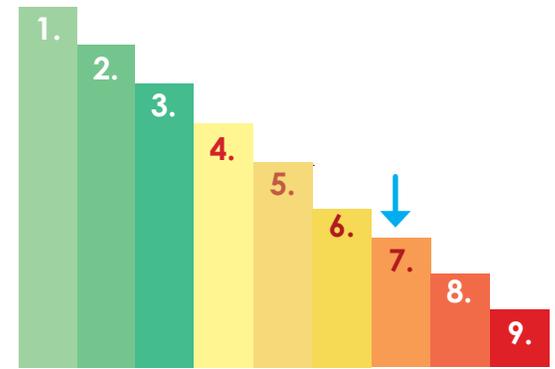


7. Golpes destructivos delimitados



7. Golpes destructivos delimitados

- Objetivo: seguridad y supervivencia propias
- Se elimina la solución
- Hay que eliminar la parte opuesta
- Pérdida de la dignidad humana
- Las pérdidas se ven como ganancias
- Se busca impacto a largo plazo
- No hay comunicación directa
- ¡Esto es la guerra!
- Las reglas y normas habituales ya no se aplican
- „Lucha de perdedores“

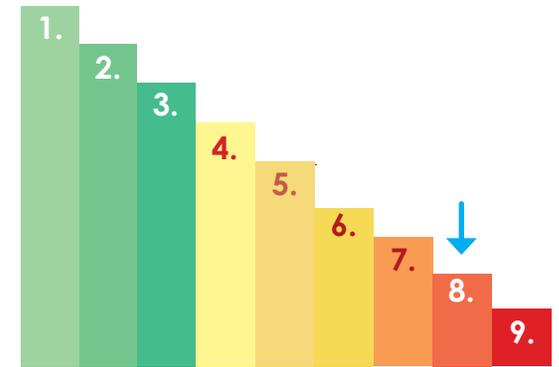


8. Fragmentación y destrucción del sistema opositor



8. Fragmentación y destrucción del sistema opositor

- Objetivo: Destrucción de la contraparte
- Destrucción del sistema vital
- Destrucción y eliminación de líderes y representantes
- Toda la identidad de la otra parte debe ser destrozada
- En caso de ataques de la otra parte, el propio grupo suele romperse debido a la gran presión interna y a la situación de tensión.
- Consecuencia: Ataques contra el enemigo para preservar el propio grupo
- La propia supervivencia, sin importar los medios

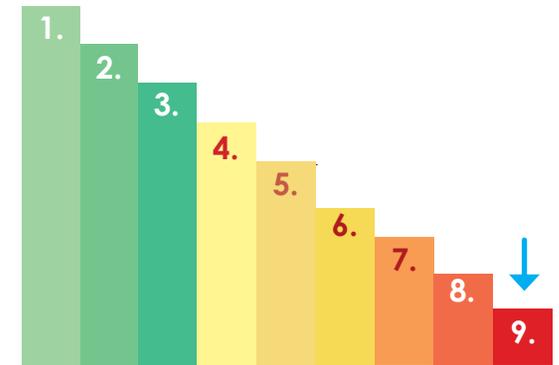


9. Juntos al abismo



9. Juntos al abismo

- Objetivo: Destrucción del enemigo
- Pérdida del instinto de autoprotección
- Se calcula y se acepta el propio declive y fallecimiento
- „Todos los puentes están quemados, no hay retorno“.



Fuentes

Además de las fuentes ya citadas, la presentación se basa en las contribuciones de los siguientes autores y/o procesos de formación: Aronson, Elliot et al. Sozialpsychologie (2014). Pearson Deutschland. Hallbergmoos/Alemania.

- Glas, Friedrich (2005). Selbsthilfe in Konflikten. Haupt Verlag; Verlag Freies Geistesleben. 4a edición. Stuttgart, Alemania.
-
- Glasl, Friedrich (2013). Konfliktmanagement. Ein Handbuch für Führungskräfte, Beraterinnen und Berater. Haupt Verlag; Verlag Freies Geistesleben. 11a edición. Stuttgart, Alemania.
- Kessler, Thomas; Fritsche, Immo (2018). Sozialpsychologie. Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Körppen, Daniela; Ropers, Norbert; Giessman Hans J. (2011). The Non-Linearity of Peace Processes. Theory and Practice of Systemic Conflict Transformation. Barbara Budrich Publishers. Leverkusen Opladen, Alemania
- Lederach, John Paul (2009). El pequeño libro de Transformación de Conflictos. Good Books; Eastern Mennonite University. USA.
- Lederach, John Paul (2010). The Moral Imagination. The art and soul of building peace. Oxford University Press. New York, USA.