

## Negociación Jujitsu

El siguiente texto, tomado del libro “*Alternative Dispute Resolution for Organizations*”, de Allan J. Stitt, pone en evidencia una de las distintas técnicas que pueden usar las partes y sus representantes al enfrentarse en procesos de conciliación

“Cuando una de las partes en conflicto se enfrenta a otra que ataca de manera directa su personalidad, éste puede utilizar la llamada Negociación Jujitsu y desviar el ataque hacia la controversia que los colocó en dicha conciliación. Este técnica, discutida en el libro *Getting to Yes (1992)* se usa en aquellos casos donde por ejemplo una de las partes señala a la otra: *Tú no sabes nada de cómo esta organización opera, Tu eres un ignorante, Yo he estado aquí por quince años y tú solamente ha estado por dos meses;* la parte afectada, probamente se sienta tentado a defenderse contestando a su oponente; sin embargo, en lugar de esto lo ideal es desviar el ataque hacia la controversia en cuestión, respondiendo: *Como alguien que conoce esta organización, estoy seguro que debes tener idea de cómo estos inconvenientes han sido resueltos en el pasado..* De esta forma, se logra enfocar nuevamente los esfuerzos en el objeto de la controversia y se evita caer en una escala recurrente de agresiones personales entre las partes.