

## **Preguntas claves para informar sobre los conflictos**

Rosemarie Schmidt

Conflict Resolution Notes Vol. 13 [2] September 1995

Traducción: Alberto Barrueco y Giselle Huamani Ober

- ¿Quién?

¿Quién tiene un interés muy claro en el resultado de la disputa?

- ¿Qué?

¿Cuáles son las problemáticas que las partes necesitan resolver?

- ¿Cuándo?

¿Cuándo empezó el conflicto? (¿El episodio actual representa un evento que hizo explotar una disputa de larga duración, o refleja una causa actual?)

¿Cuál es el lapso de tiempo para resolver esta disputa?

- ¿Dónde?

¿Cuáles son las jurisdicciones geográficas/políticas afectadas por esta disputa?

¿Dónde está la gente que estaría afectada por los resultados?

¿Cómo han sido manejados este tipo de problemas en otros lugares?

¿Adónde se dirijen las negociaciones? por ejemplo, en sesiones de cuartos cerrados, en los medios, en reuniones públicas, en arbitraje privado, ante los tribunales, etc.

- ¿Por qué? (moviéndose de las posiciones a los intereses)

¿Por qué las partes se aferran a las posiciones que tienen?

¿Cuáles son los intereses que subyacen a las posiciones que se han tomado? ¿Cuáles son todos los objetivos de los actores, preocupaciones e intereses en relación con la disputa?

- ¿Cómo? (pregunta sobre el proceso)

¿Cómo están las partes manejando la situación actualmente? ¿Cuáles son los esfuerzos que están haciendo para moverse hacia la búsqueda de una resolución efectiva?

¿Cómo están planeando resolver la situación? ¿Qué métodos usarán? (por ejemplo, negociación, mediación, arbitraje, audiencia administrativa, ante la justicia, guerras armadas)

¿Cómo estarán ellos evaluando las opciones?

¿Cuáles son los criterios objetivos para decidir cuál es la mejor opción?

- ¿Opciones?

¿Cuál es la variedad de opciones que están las partes están considerando?

¿Cuáles son las implicaciones para las diversas opciones? (costos, beneficios, intercambios, riesgos)

- ¿Soluciones?

¿Qué han decidido las partes hasta el momento?

¿Cuál es el terreno común entre las partes?

¿Cómo el acuerdo final logra las metas, intereses y preocupaciones de todas las partes?

¿Cómo se ha mantenido el acuerdo? (basado en un seguimiento posterior)