

## Diagrama de Campo de Fuerzas (Kurt Lewin)

El análisis de Campo de Fuerzas es una herramienta que permite identificar las fuerzas positivas (dinamizadoras) y negativas (“frenadoras”) del cambio. Es utilizado cuando se quieren encontrar los factores que apoyan o van en contra de la solución de un asunto o problema para que lo positivo pueda reforzarse y/o lo negativo pueda ser eliminado o reducido.

¿Cuál es el propósito?

- Identificar los obstáculos que se interponen en la búsqueda de un objetivo.

¿Cuándo es útil?

- Cuando se está atascado
- Cuando se buscan causas y soluciones posibles

¿Qué resultados se pueden esperar?

- Ampliar las perspectivas identificando emociones negativas (Fuerzas “Frenadoras”) y hechos que enfatizan la necesidad de cambio (Fuerzas Dinamizadoras)

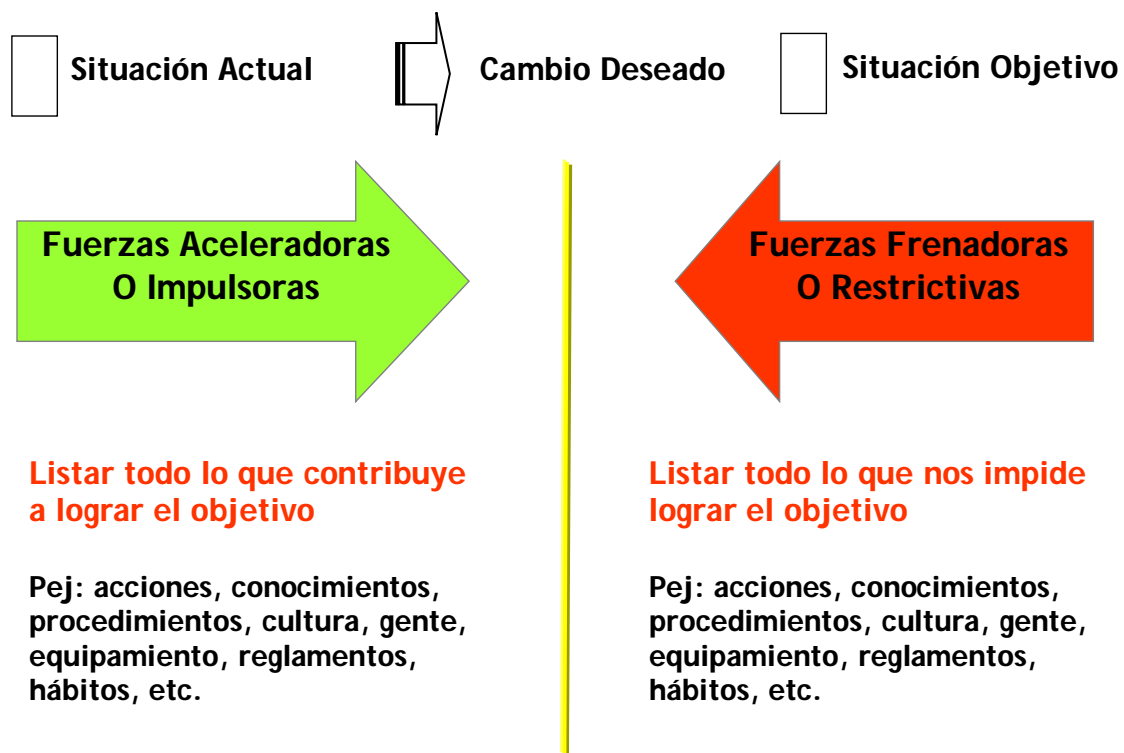
¿Cómo funciona?

- Presenta los “elementos positivos” o fuerzas “frenadoras” y los “elementos negativos” o fuerzas dinamizadoras de una situación para que sean comparados fácilmente.
- Fuerza a las personas a pensar juntas acerca de todos los aspectos relacionados con hacer permanente el cambio deseado.
- Exhorta a las personas a llegar a un acuerdo con respecto a la prioridad relativa de los factores que se encuentran a cada lado de la “hoja de balance”.
- Promueve la reflexión honesta acerca de las verdaderas raíces de un problema y acerca de su solución.

¿Cómo lo hago?

- Escriba una letra “T” grande en un rotafolios.
- Arriba de la “T” escriba el asunto o problema que piensa analizar.

- A la derecha de la parte superior de la “T” escriba una descripción de la situación ideal que quisiera lograr.
- Analice las fuerzas que lo están llevando hacia la situación ideal. Estas fuerzas pueden ser internas o externas. Escríbalas en el lado izquierdo inferior de la “T”.
- Analice las fuerzas que están restringiendo el movimiento hacia el estado ideal. Escríbalas en el lado derecho.
- Priorice las fuerzas motrices que pueden ser fortalecidas o identifique las fuerzas que restringen que permitirían más movimiento hacia el estado ideal en caso de ser eliminadas.
- Logre un acuerdo a través del análisis o usando métodos de clasificación como la técnica del grupo nominal y la multivotación.



**Sugerencia:** cuando esté seleccionando un objetivo para cambio, recuerde que sólo empujar los factores positivos para lograr un cambio puede tener el efecto opuesto. A menudo es más útil eliminar barreras. Esto tiende a romper el “cuello de botella del cambio” en lugar de sólo forzar todas las buenas razones para el cambio.