



ENTORNO LOS MOLINOS
Apdo. de Correos nº 26
28460 – Los Molinos
NIF G81/879728

Los Molinos, 30 de julio de 2007

Estimado representante:

De antemano le agradecemos su atención y el tiempo que nos dedique a través de la lectura de este escrito. Así mismo le felicitamos por la posición alcanzada.

Tras los resultados en las últimas elecciones municipales, usted ha pasado a ocupar un puesto político en el Exmo. Ayuntamiento de Los Molinos.

Las circunstancias, junto con su personal capacidad de influencia dentro de su candidatura/grupo, nos han colocado a todos los vecinos del municipio en el siguiente escenario:

- ✓ 5 representantes del Partido Popular
- ✓ 3 representantes de P.S.O.E
- ✓ 2 representantes de Primero Los Molinos.
- ✓ 1 representante de Izquierda Unida.

Independientemente del posible análisis sociológico y político, el cual no es nuestra intención en este momento, el escenario descrito es tan interesante como incómodo para poder gobernar con “tranquilidad”.

Es incómodo porque para determinadas cuestiones de calado y de futuro para Los Molinos, su grupo no tiene mayoría suficiente con la que acallar a los demás representantes; así, el número de votos no puede ni debe sustituir a los argumentos, los criterios y a las ideas.

Pero, sobre todo, es interesante porque se les abre otra oportunidad para negociar y llegar a buenos acuerdos. Para ENTORNO LOS MOLINOS, un buen acuerdo negociado es el que cumple tres condiciones:

- Que sea **INTELIGENTE**: es decir, que satisfaga los intereses legítimos y legales de las partes y, sobre todo, de Los Molinos.
- Que sea **EFICIENTE**: es decir, que ahorre tiempo y costes económicos, materiales o de ilusión y energía de los negociadores.
- Que sea **AMIGABLE**: es decir que no dañe o que mejore las relaciones personales de los que negocian.

El reto para usted es superar la falta de tradición que tenemos en Los Molinos de políticos y políticas que desarrollen y practiquen habilidades constructivas de comunicación con los tres citados resultados, al tiempo que no desprecie a los "otros".

La buena noticia es que existen otras estrategias que permiten negociar y llegar a acuerdos sensatos y más allá que la simple confrontación de posiciones o trincheras con supuestos puntos innegociables...

Piense que hay muchos conciudadanos que no han votado la opción política que usted representa y que, por tanto, usted debe esforzarse para convencer que su posición es la mejor o la más acertada en cada ocasión. Siempre con trabajo, preparación y argumentos.

Porque así lo han dicho las urnas, los vecinos de Los Molinos les necesitamos y a todos. No nos defraude, ni permita que las personas que están detrás le desenfocan el servicio público que voluntariamente usted se ha prestado a realizar.

Pida a su equipo que le ayude a pensar bien de los otros y con los otros; y, por supuesto, trabaje para que todos se olviden de los intereses particulares.

Por último, en nombre de esta Asociación me permito recordarle que durante la pasada campaña electoral, esta Asociación distribuyó un escrito en el que se resumían algunas de nuestras ideas y planteamientos de base; también nos permitimos adjuntarle un ejemplar para una nueva consideración desde su posición de concejal/a.

Como presidente y en nombre de todas las personas que conforman **ENTORNO LOS MOLINOS**, le deseamos una feliz y constructiva experiencia para los próximos cuatro años.

Juan José Roca
Presidente
ENTORNO LOS MOLINOS