



RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

¿Qué genera el conflicto?

- Intereses/valores incompatibles entre personas, que perduran en el tiempo.
- Conflicto de intereses:
Se identifican con la satisfacción de necesidades (económicas, sociales, relaciones....)
- Conflictos de valores:
Contenidos éticos y morales con una carga emocional muy importante.

Formas de enfrentar el conflicto:

FORZAR

Hacer que la otra persona acepte mi punto de vista obligándole a hacer algo que no quiere o que no está convencida de ello.

Ventajas:

Útil en situaciones que precisan de decisiones rápidas, situaciones de crisis.

Inconvenientes:

Aporta una solución temporal. Puede implicar "pisar" al otro. Dualidad ganar/perder.

COLABORAR

Trabajar con otra persona para conseguir un acuerdo mutuamente beneficioso. "construir" soluciones creativas que satisfagan las necesidades comunes.

Ventajas:

Se obtienen compromisos. Soluciones permanente.

Se exploran nuevos enfoques. Ambas partes ganan.

Inconvenientes:

Requiere participación de todos. Se suele invertir mucho tiempo.

INVERTIR

Acordar algo que ambos quieren con ciertas limitaciones. Satisfacerse a medias.

Ventajas:

Todos logran algo.

Queda patente la buena fe. Ayuda a superar el impase.

Inconvenientes:

No explora causas subyacentes.

La información que aporta no es clara. No compromete principios de valores.



EVITAR

Posponer el asunto o ignorarlo.

Ventajas:

Útil cuando el riesgo de perder es alto. Apropiado ante asuntos de poca importancia. Facilita el "no engancharse".

Posibilita que otros faciliten soluciones más efectivas.

Inconvenientes:

Limita la participación.

Deja cuestiones pendientes. Aporta soluciones temporales.

ACOMODARSE

Satisfacer las necesidades de otros en detrimento de las propias.

Ventajas:

Propicia la armonía. Evita rupturas.

Evita la competitividad.

Desventajas:

Sacrifica el propio punto de vista. Limita la solución creativa.

Puede producir "efectos secundarios".

Actitudes facilitadoras ante un conflicto

- Disculparse cuando uno es consciente de haber cometido un error.
- Enfrentarse a la situación (vencer miedo, vergüenza, pereza ...)
- Reconocer el desconocimiento sobre un tema.
- Responder ante la crítica de forma sincera sin intentar cargarse al otro.
- Saber reconocer los propios logros ante nosotros y defenderlos ante los demás.
- Reconocer los logros ajenos ante los demás.
- Ser ecuánime.
- Reconocer las necesidades propias y ajenas.
- Saber decir no.
- Ser capaces de mostrar nuestras emociones.
- Manejar los límites evitando creencias limitadoras (no puedo).
- Hacer de las limitaciones una forma de aprendizaje (como podría yo ...)

CITAS

- Aquél al que le gusta la guerra será inevitablemente destruido, y aquél que es atraído por la victoria será humillado. La guerra no debe constituir un placer, y la victoria no aporta beneficios.
- Concentrarse en procedimientos complicados nos incapacita para realizar acciones rápidas, simples y directas.
- Si dos contendientes se enfrentan oponiéndose directamente al uno al otro, el inevitable choque directo hará que el impacto sea la suma de las dos fuerzas que topan. Si en el momento del impacto uno de los dos contendientes, en vez de oponerse se aparta ligeramente de lado, el otro, caerá violentamente.



ESTUDIO ADOLFO PEDRAZ

- Para mantenerse elásticos, los seres humanos deben ejercitarse continuamente en mirar cada cosa desde varios puntos de vista, evitando fijarse en una determinada perspectiva. Este entrenamiento mental lleva a la espontaneidad.