

Estilos de manejo de conflictos

A medida que crecemos, establecemos normalmente una de estas tres estrategias como una estrategia habitual de lidiar con los conflictos (¿Cuál de ellas es tu favorita?):

DEMANDAR: Mantenerse firme (enfrentarse) (Lo que yo necesito/quiero es lo más importante)

“Lo que yo digo y punto”

Enmarcar el conflicto en términos de interés propio; poca preocupación por la otra parte.

Extremadamente asertivo.

Empujar hasta conseguir lo que se quiere.

[**Satisfago mis necesidades a expensas de las tuyas.**]

ACOMODARSE: Ser amable (paralizarse) (Lo que tú necesitas/quieres es lo más importante)

“Estar de acuerdo para llevarse bien”, “No crear problema”

Rendirse, conformarse a reducir el conflicto, pacificar.

Ceder o subordinar los propios intereses a la otra parte.

[**Satisfago tus necesidades a expensas de las mías.**]

RETIRARSE: Huir (fugarse) (Es demasiado difícil de lidiar)

“Ya no me importa”, “No voy a formar parte de esto”

Retirarse, evitar, retraerse, apartarse, marcharse.

ignorar, negar, suprimir el problema.

[**Ni tú ni yo satisfacemos nuestros deseos.**]

La estrategia más común para resolver conflictos es conciliar:

CONCILIAR: Cada uno cede un poco

“Yo te doy algo, tú me das algo”.

Moderadamente demandante /moderadamente acomodaticio; " repartiendo la diferencia".

Conformarse con la mitad, dividir el objetivo de ambos por la mitad y luego unirlo;

juego en el que ninguno pierde o gana.

[**Cada uno de nosotros cede algunas de nuestras necesidades para satisfacer a la otra parte.**]

Pero, existe otra manera...

(Por arriba de esta línea: **común, tradicional, no-creativa – una u otra parte obtiene menos de lo que desea**)

(Por debajo de esta línea: **rara, más difícil, pero mucho más poderosa – las metas fundamentales de las dos partes se satisfacen**)

AUNAR: Ambas partes cubren sus necesidades.

Requiere una toma de conciencia muy lúcida y una exploración de:

Comportamiento (lenguaje corporal, tono) / **Emociones/ Necesidades** (las tuyas y las del otro).

Este proceso es **más circular que lineal** y obligatoriamente creativo:

La forma exacta del resultado a menudo no es obvia y a veces es hasta contraria a la intuición.

Esto involucra tres etapas:

1. Reconocimiento y aceptación de los sentimientos y necesidades de ambas partes.
2. Descubrimiento e investigación de las intenciones y metas fundamentales del otro.
3. Exploración mutua de las soluciones potenciales que satisfagan las intenciones y metas fundamentales de ambas partes