

## Cómo actúas en los conflictos

Los proverbios que aparecen a continuación pueden ser ideas que sirven para describir de alguna manera las diferentes estrategias para resolver conflictos. Los proverbios constituyen la sabiduría tradicional, y estos proverbios reflejan la sabiduría tradicional para resolver conflictos. Lee cada uno de los proverbios cuidadosamente. Usando la siguiente escala, indica de qué manera cada proverbio típico corresponde a tu manera de actuar en un conflicto.

- 5 = Una manera **muy común** de cómo yo actúo en un conflicto  
4 = Una manera **frecuente** de cómo yo actúo en un conflicto  
3 = Una manera de cómo yo actúo **algunas veces** en un conflicto  
2 = Una manera de cómo yo actúo **raras veces** en un conflicto  
1 = Una manera de cómo yo **jamás** actúo en un conflicto

- 1. Es más fácil permanecer que retirarse de un altercado.
- 2. Si no puedes hacer que alguien piense como tú lo haces, haces que él o ella hagan como tú piensas.
- 3. Las suaves palabras ablandan corazones duros.
- 4. Un favor con favor se paga.
- 5. Ven ahora y razonemos juntos.
- 6. Cuando dos discuten, quien guarda silencio primero es el más digno de elogio.
- 7. La fuerza triunfa sobre el derecho.
- 8. Las suaves palabras hacen que las relaciones sean más llevaderas.
- 9. Es mejor un pedazo de pan corriente que ningún tipo de pan.
- 10. La verdad depende del conocimiento y no de la opinión de la mayoría.
- 11. Quien pelea y sale corriendo de una situación difícil, vive para luchar otro día.
- 12. Quien ha conquistado el bien es el que ha logrado que sus enemigos huyan.
- 13. Mata a tus enemigos con bondad.
- 14. Un intercambio justo no acarrea discusiones.
- 15. Ninguna persona tiene la respuesta definitiva, sino que cada uno tiene algo que contribuir.
- 16. Mantente alejado de personas que están en desacuerdo contigo.
- 17. El terreno lo ganan quienes creen en la victoria.
- 18. Las palabras amables valen mucho y cuestan poco.
- 19. Un intercambio justo es un juego justo.
- 20. Sólo la persona que está dispuesta a renunciar a su monopolio de la verdad puede incluso sacar provecho de la verdad que otros sostienen.
- 21. Evita a las personas peleonas cuando quieran hacerte la vida miserable.
- 22. Una persona que no quiere huir hará que otros huyan.
- 23. Las suaves palabras aseguran la armonía.
- 24. Un regalo por otro hace buenas amistades.
- 25. Sacar tus conflictos internos y enfréntalos directamente; sólo entonces se descubrirá la mejor solución.
- 26. La mejor manera de manejar los conflictos es evitarlos.
- 27. Pon los pies en el suelo cuando los demás quieran permanecer.
- 28. La amabilidad triunfará sobre el enojo.
- 29. Tomar una parte de lo que tú quieres es mejor que no tomar nada.
- 30. La franqueza, la honestidad y la confianza moverán montañas.
- 31. No hay nada tan importante por lo que tú tengas que pelear por ello.
- 32. Hay dos clases de personas en el mundo: los ganadores y los perdedores.
- 33. Cuando alguien te golpea con una piedra, golpéala con un pétalo de rosa.
- 34. Cuando ambos ceden el 50%, se logra un arreglo justo.
- 35. De tanto cavar se descubre la verdad.

## *Cómo actúas en los conflictos*

### *Calificación*

<input type="checkbox"/>	<b>1</b>	<input type="checkbox"/>	<b>2</b>	<input type="checkbox"/>	<b>3</b>	<input type="checkbox"/>	<b>4</b>	<input type="checkbox"/>	<b>5</b>
<input type="checkbox"/>	<b>6</b>	<input type="checkbox"/>	<b>7</b>	<input type="checkbox"/>	<b>8</b>	<input type="checkbox"/>	<b>9</b>	<input type="checkbox"/>	<b>10</b>
<input type="checkbox"/>	<b>11</b>	<input type="checkbox"/>	<b>12</b>	<input type="checkbox"/>	<b>13</b>	<input type="checkbox"/>	<b>14</b>	<input type="checkbox"/>	<b>15</b>
<input type="checkbox"/>	<b>16</b>	<input type="checkbox"/>	<b>17</b>	<input type="checkbox"/>	<b>18</b>	<input type="checkbox"/>	<b>19</b>	<input type="checkbox"/>	<b>20</b>
<input type="checkbox"/>	<b>21</b>	<input type="checkbox"/>	<b>22</b>	<input type="checkbox"/>	<b>23</b>	<input type="checkbox"/>	<b>24</b>	<input type="checkbox"/>	<b>25</b>
<input type="checkbox"/>	<b>26</b>	<input type="checkbox"/>	<b>27</b>	<input type="checkbox"/>	<b>28</b>	<input type="checkbox"/>	<b>29</b>	<input type="checkbox"/>	<b>30</b>
<input type="checkbox"/>	<b>31</b>	<input type="checkbox"/>	<b>32</b>	<input type="checkbox"/>	<b>33</b>	<input type="checkbox"/>	<b>34</b>	<input type="checkbox"/>	<b>35</b>

La más alta calificación del total de cada estrategia para el conflicto es la forma más frecuente de esa estrategia que tú utilizas. La más baja calificación del total de cada estrategia para resolver conflictos es la menos frecuente de las formas que tiendes a usar esa estrategia.

### Estrategias para actuar ante el conflicto

Los seres humanos utilizan diferentes estrategias para manejar sus conflictos. Estas estrategias son aprendidas comúnmente en la niñez, y parecen funcionar automáticamente. Normalmente no estamos seguros de cómo actuaremos en una situación de conflicto. Nosotros haremos lo que nos parezca más obvio a la situación. Pero debemos tener una estrategia personal; y debido a que fue aprendida, podemos

## *Cómo actúas en los conflictos*

cambiarla siempre mediante el aprendizaje de nuevas y más efectivas maneras de manejar los conflictos.

Cuando llegas a enfrentar un conflicto, hay dos preocupaciones principales que has de tomar en cuenta:

1. La realización de tus metas personales, entras en conflicto cuando tienes una meta que choca con la meta de otra persona. Tu meta puede ser de mucha importancia para ti, o puede ser de poca importancia.
2. Mantener una buena relación con la otra persona, necesitas ser capaz de interactuar efectivamente con otra persona en el futuro. La relación puede ser muy importante o de poca importancia para ti.

Cuán importantes son tus metas para ti y qué tan importantes las relaciones: esto ha de influir en la manera de cómo actúas en un conflicto. Dadas estas dos preocupaciones, es posible identificar cinco estilos o formas de manejar los conflictos:

*La tortuga* (Retirada). Las tortugas se meten en su concha para evitar conflictos. Sacrifican sus metas personales y sus relaciones. Se mantienen alejados de los lugares de conflicto y de las personas que están en conflicto. Las tortugas piensan que no hay esperanza para resolver sus conflictos. Se sienten desamparadas. Creen que es más fácil retirarse (física y psicológicamente) del conflicto que afrontarlo.

*El dragón* (forzamiento). El dragón trata de sobreponer a sus oponentes forzándolos a aceptar sus soluciones al conflicto. Sus metas son sumamente importantes para él y sus relaciones son de menor importancia. Trata de alcanzar sus metas a toda costa. No está preocupado por las necesidades de los demás. No se preocupa de que si los otros lo quieren o lo aceptan a él. Los dragones suponen que los conflictos han de ser resueltos por una persona ganadora y una perdedora. Ellos quieren ser los ganadores. La victoria permite a los dragones un sentido de orgullo y realización. El perder les da a ellos una sensación de debilidad, inadecuación y falla. Tratan de ganar atacando, sobreponiéndose, aplastando e intimidando a otros.

*El osito de peluche* (tranquilidad, suavidad). Para los ositos de peluche la relación es de mucha importancia; en cambio, sus propias metas son de poca importancia. Los ositos de peluche quieren ser aceptados y apreciados por los demás. Piensan que el conflicto debería evitarse en favor de la armonía, y que las personas no pueden discutir los conflictos o diferencias sin dañar las relaciones. Están temerosos de que si continúa el conflicto, alguno saldrá herido, y eso arruinará las relaciones. Sacrifican sus metas para preservar las relaciones. El osito de peluche dice: “sacrificaré mis metas y dejaré que obtengas lo que quieras, con tal de que me quieras”. Los ositos de peluche tratan de suavizar los conflictos como resultado del temor a dañar las relaciones.

*El zorro* (compromiso, comprometer). Los zorros están moderadamente preocupados por sus propias metas y sus relaciones con los demás. Los zorros buscan un compromiso: sacrifican parte de sus propias metas y persuaden a las demás personas en un conflicto al sacrificar parte de sus metas. Buscan la solución de un conflicto donde ambas partes obtengan algún beneficio, el punto medio entre dos posiciones extremas. Están de acuerdo en sacrificar parte de sus metas y relaciones con tal de hallar un acuerdo para el bien común.

*La lechuza* (confrontación). Las lechuzas tienen muy en alto sus metas y sus relaciones. Ven los

### *Cómo actúas en los conflictos*

conflictos como problemas que han de resolverse y buscan una solución que logre tanto sus propias metas como las metas de las otras personas. Las lechuzas ven los conflictos como medios para mejorar las relaciones mediante la reducción de la tensión entre dos personas. Tratan de comenzar una discusión que identifique el conflicto como un problema. Mediante la búsqueda de soluciones que satisfagan tanto a sí mismos como a las demás personas; las lechuzas mantienen las relaciones. Las lechuzas no están satisfechas hasta que se encuentra la solución que logre sus propias metas así como las metas de los demás. No están satisfechos hasta que las tensiones y los sentimientos negativos han sido plenamente reducidos.

### *Más Relaciones*

3. Osito	5. Lechuza
1. Tortuga	2. Dragón

**Menos**

**Más Metas**