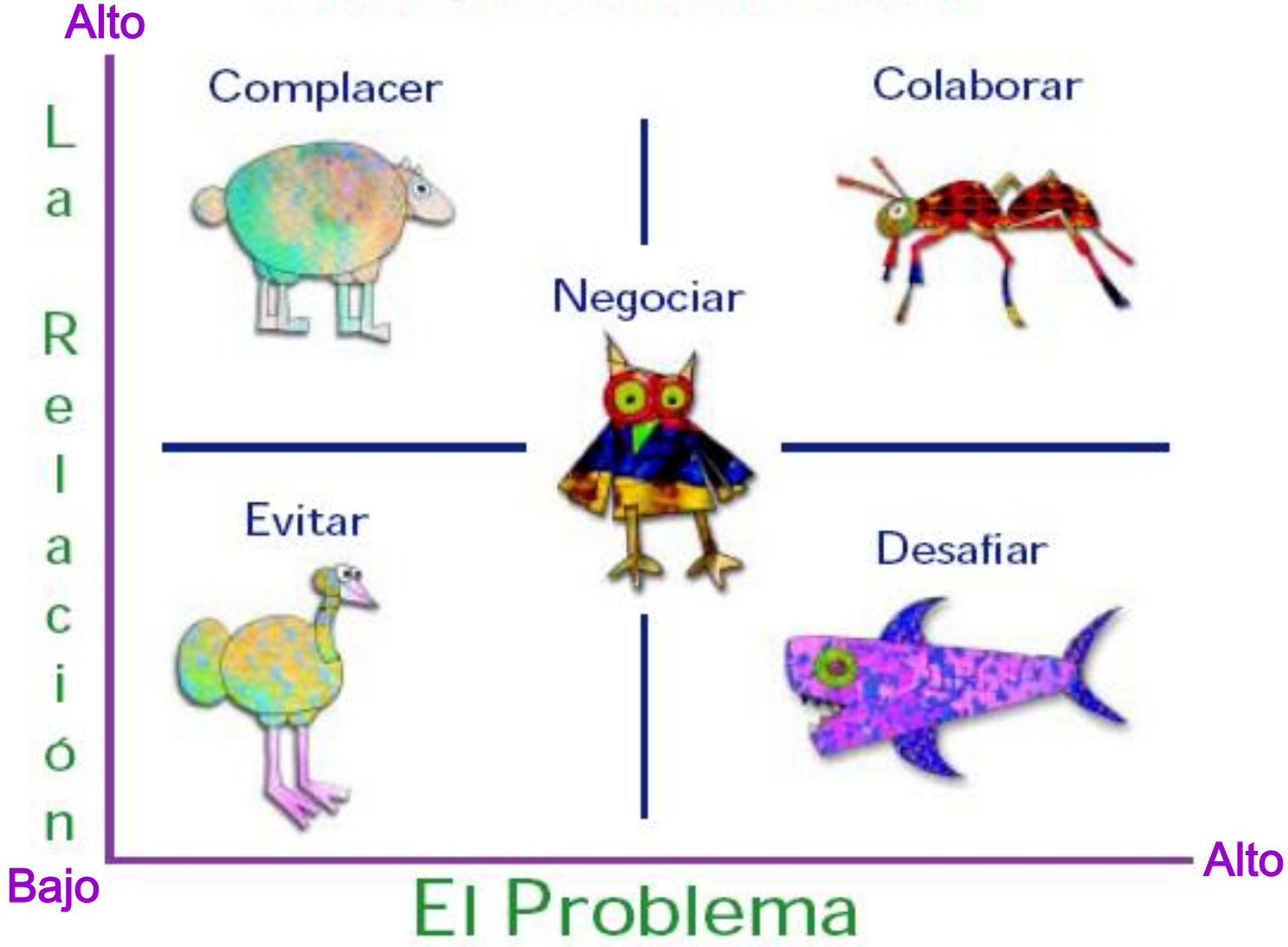
ESTILOS PARA MANEJAR LOS CONFLICTOS

Matriz sobre diferentes estilos para manejar los conflictos

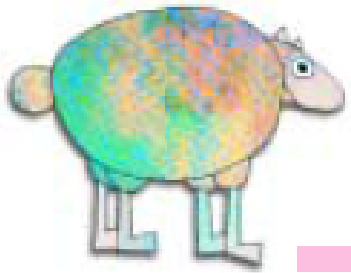


Fuente: G. Contrino. Miami, Abrams Peace Education Foundation Inc, 1997.



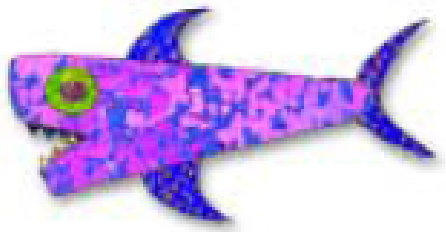
Evitar:

En el caso en que ni el problema, ni la relación sean importantes para usted. Por ejemplo: discutir acerca de un tema trivial con un extraño.



Complacer:

En el caso de que el problema no sea importante para usted, pero la relación sí. Por ejemplo: decidir junto con su esposa/o la película que irán a ver.



Desafiar:

En el caso que tenga una fuerte e inflexible posición con respecto al problema. Por ejemplo: la seguridad del niño. La relación, aunque es importante, pasa a ser secundaria, ya que lo importante es el problema.



Negociar:

En el caso de que ambos, el problema y la relación, sean de igual importancia y puedan ser negociables para «terminar la discusión». Por ejemplo: decidir, junto con sus compañeros de trabajo, el lugar para ir a almorzar.



Colaborar:

En el caso de que ambos, el problema y la relación, sean importantes. Por ejemplo: mudarse junto con su pareja a otra ciudad. Al colaborar existe una mayor posibilidad de solucionar el problema satisfactoriamente para ambas partes.