

Conflicto



Definición de conflicto

Un conflicto es una situación que implica un problema, una dificultad y puede suscitar posteriores enfrentamientos, generalmente, entre dos partes o más también, cuyos intereses, valores y pensamientos observan posiciones absolutamente opuestas y contrapuestas.

Importancia del conflicto

Uno de los retos de la educación es propiciar un mayor entendimiento entre las personas y grupos sociales, especialmente en una sociedad que asume las diferencias como expresión de su riqueza cultural y social.

Importancia del conflicto

Por tanto, el estudiantado, en el proceso de desarrollo personal necesita aprender a reconocer el valor de la diversidad de: creencias, necesidades, intereses, percepciones, actitudes, para el establecimiento y mejoramiento de las relaciones interpersonales, intergrupales. Así como, sociales en general.

Importancia del conflicto

Tradicionalmente, el término conflicto se asociaba a violencia, destrucción e irracionalidad, es decir, como un evento negativo, por lo tanto, había que evitarlo o temerle, en detrimento de las relaciones sociales.

Importancia del conflicto

La importancia de los conflictos en el desarrollo humano radica en aprender a desarrollar habilidades que permitan afrontarlos de manera asertiva, en todo caso que se den.

Causas del conflicto

Básicamente hay dos tipos de conflicto en las organizaciones, los que afectan el rendimiento negativamente y aquellos que repercuten de manera positiva.

Conflicto funcional

Es una confrontación entre grupos que resulta positiva para el rendimiento de la organización. Por, ejemplo, el que se produce entre departamentos con respecto a la forma más eficaz de prestar un servicio. Si en las organizaciones no se produjeran conflictos de este tipo, habría pocos motivos para introducir cambios. De allí, que podemos considerar al conflicto como "tensión creativa".

Naturaleza del conflicto

El conflicto es una característica organizacional. Su origen es causado principalmente por el egoísmo de los hombres y mujeres , suele manifestarse con disputas o luchas entre departamentos o niveles entre sí, es como que empiezan a batallar sobre quien es mejor en cada cosa y eso genera un conflicto que después se ve reflejado en el objetivo final.

**Conflicto
disfuncional**

Es cualquier confrontación o interacción entre grupos que perjudica a la organización o impide que ésta alcance sus objetivos.

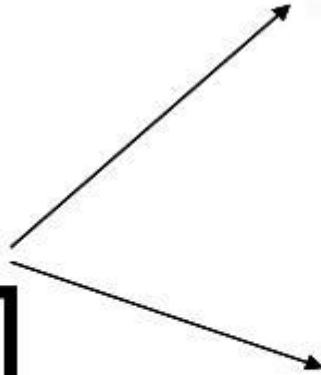
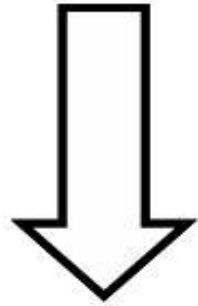
La dirección debe tratar de eliminar conflictos de este tipo. Un conflicto beneficioso se transforma a menudo en perjudicial.

Causas del conflicto

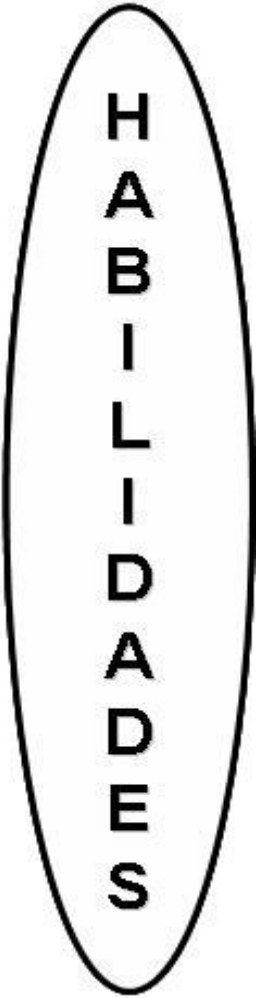


- Interdependencia Laboral (Sistema empresarial).
- Recursos limitados.
- Diferentes Objetivos.
- Estructuras retributivas.
- Creciente demanda de especialistas.

Cómo resolver un conflicto



E
V
I
T
A
R
L
O
S



Seis habilidades esenciales para manejar conflictos

Cree y mantenga un vínculo, incluso con su “adversario”. La clave para desarticular un conflicto radica en establecer un vínculo —o restablecerlo si se ha deteriorado— con la otra parte. Para ello no es necesario que ese individuo nos agrade; lo único que hace falta es un objetivo en común. Trate a la persona como a un amigo, y base la relación en el respeto mutuo y la cooperación. Los líderes deben aprender a diferenciar entre la persona y el problema, evite las reacciones negativas a los ataques o las emociones intensas.



Entable un diálogo y negocie. Es importante no apartar la conversación del tema en cuestión, mantenerse concentrado en un resultado positivo y ser consciente de la meta común. No se muestre hostil, ni agresivo. La etapa siguiente es la negociación, en la que además de dialogar se “regatea”. El diálogo y la negociación producen transacciones genuinas y productivas para ambas partes.



“Ponga el pescado sobre la mesa”. Esta expresión significa plantear una cuestión difícil sin hostilidad. La frase proviene de Sicilia, donde los pescadores, que mantienen vínculos muy fuertes, exponen su sangriento botín del día sobre una gran mesa, para limpiarlo en conjunto.

Si usted deja pescado “bajo la mesa”, empieza a pudrirse y a oler mal. En cambio, una vez que plantea el problema, puede empezar a aclarar el enredo. Sea directo pero respetuoso, y hable en el momento oportuno.

Comprenda la causa del conflicto. Entre las raíces de una discrepancia se encuentran las diferencias en materia de objetivos, intereses o valores. También podrían influir percepciones opuestas de un problema. “Se trata del control de calidad” y “Lo que falla es la producción”, y hasta estilos de comunicación distintos. El poder, la rivalidad, la inseguridad, la resistencia al cambio y la confusión de roles son otros motivos de desacuerdo.



Aplique la ley de la reciprocidad. La reciprocidad es la base de la cooperación y la colaboración. En general, lo que uno da es lo que recibe. Recientemente, varios investigadores han descubierto “neuronas espejo” en el cerebro, lo cual indica que nuestro sistema límbico (cerebro emocional), donde se encuentra la empatía, recrea en nosotros la experiencia de las intenciones y las emociones del otro.



Construya una relación positiva. Una vez establecido un vínculo, nutra la relación y siga tras el logro de sus objetivos. Trate de equilibrar la razón y la emoción, porque emociones como el miedo, el enojo, la frustración pueden desbaratar acciones bien planeadas.

Entienda el punto de vista de la otra persona, lo comparta o no. Cuanto más efectiva sea la manera en que comunique sus diferencias y los puntos de concordancia, mejor comprenderá las preocupaciones del otro, y así mejorará sus probabilidades de alcanzar un acuerdo aceptable para ambas partes.



Autor: Dominique de Saint Mars/Renaud de Saint Mars

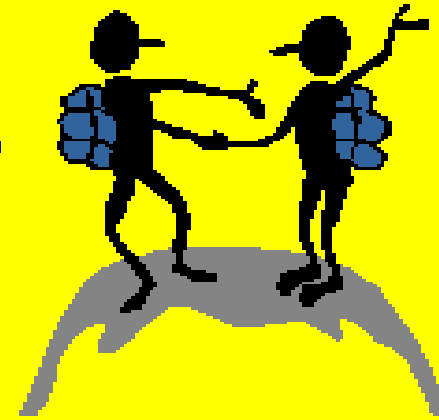
Dibujante: Serge Bloch

Realización: Paragramme

la Tolerancia permite ganar la Paz



LOS SEIS INGREDIENTES DEL ÉXITO



1. Buena Autoestima
2. Buena comunicación
3. Tener sueños y saber transformarlos en metas, y las metas en realidad (para ello necesitamos conocer la estrategia).
4. Actitud positiva (mucho más que optimismo)
5. Dedicación al trabajo (sólo en el diccionario "éxito" aparece antes que "trabajo")
6. Ambición.

Escalera de Valores



