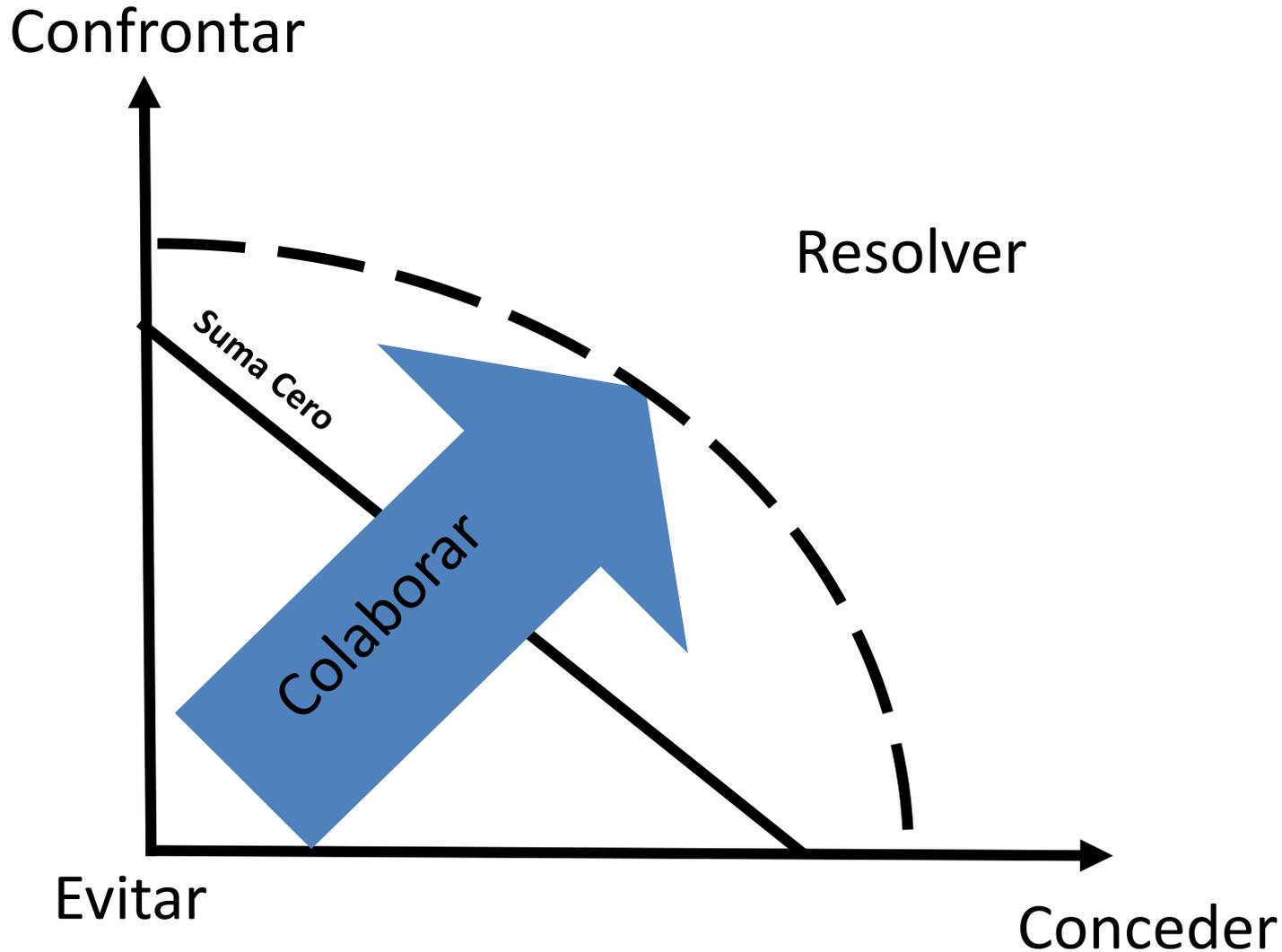


# Teoría del conflicto

PP 04: Formas de abordar un conflicto

# Comportamiento frente al conflicto



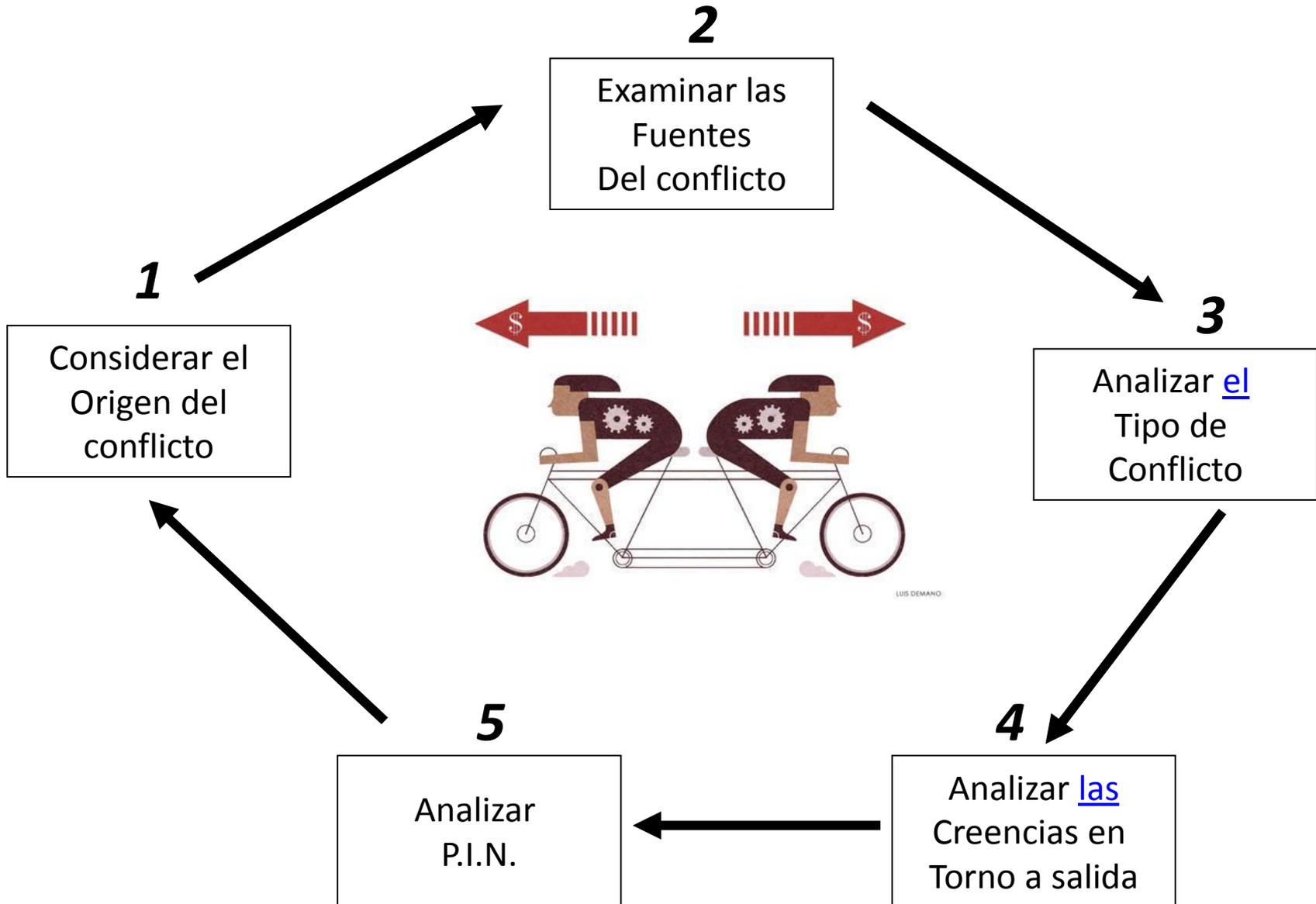
# Comportamiento frente al conflicto

- **Colaborar y resolver:** Alta satisfacción de la solución alcanzada, se satisfacen intereses reales de ambas partes.
- **Convenir o acordar (Negociación):** Ajustar el interés de las partes, hay renuncia y ganancia.
- **Competir o contender (Confrontación):** Lucha de intereses, priman las metas y aspiraciones de una parte.

# Comportamiento frente al conflicto

- **Ceder o conceder (Sumisión):** Una parte resigna parte de sus intereses, se reconoce el planteamiento del otro
- **Evadir o evitar (Retirarse):** No existe lucha, no se resuelve el problema de fondo

# ¿Cómo analizar un conflicto?



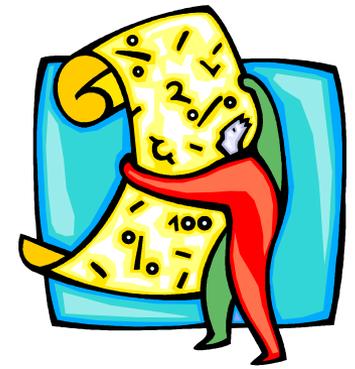
# Considerar Origen del Conflicto



- ¿Quiénes son las partes del conflicto?
- ¿Cómo se las puede caracterizar?
- ¿A quiénes involucra el conflicto?
- A dos o más individuos (interpersonal)
- A un grupo (intragrupal)
- A dos o más grupos (intergrupal)



# Examinar Fuentes



- ¿Cuál es el motivo o causa del conflicto?
- ¿ A qué problema está asociado?
- ¿Cómo se lo puede describir?
- ¿Cuáles son algunos de los elementos básicos que dan origen al conflicto?

# Analizar Tipo de Conflicto



- ¿El conflicto se basa en un percepción equivocada o un malentendido?
- ¿El conflicto depende de condiciones que se pueden modificar fácilmente?
- ¿El problema expresado es realmente un conflicto central?
- ¿Entre las partes se expresa el conflicto?
- ¿El verdadero conflicto está latente?  
¿Aún no se manifiesta?

# Analizar Creencias → Salida

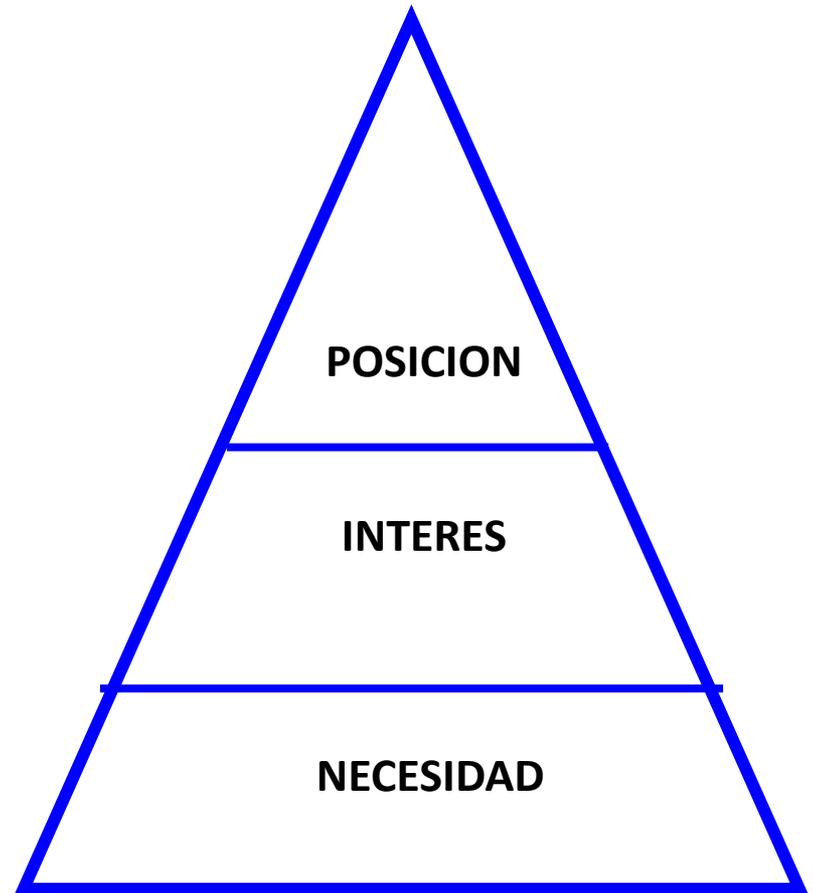


- ¿Qué creen las partes que puede suceder?
- Todos/as las partes ganan.
- Todos/as las partes pierden.
- SUMA CERO. Un bando gana y el otro pierde.
- Todos deben ceder algo.

# P.I.N.



- ¿Qué tratan de satisfacer las partes en el conflicto?
- ¿Cómo se puede caracterizar lo que dicen o lo que quieren?
- ¿Las partes asumen posiciones?
- ¿Las partes reconocen sus necesidades?



# Análisis P.I.N.

ACTOR	Posición	Interés	Necesidad	Compatibilidad
Actor 1				
Actor 2				
Actor n...				

# ¿Para qué sirve?

Provee elementos claves para :

- Comprender el entorno del adversario.
- Contar con un marco de reflexión sobre las posiciones, los intereses y necesidades en juego.
- Conocer un entorno mínimo para imaginar soluciones y salidas de mediano y largo plazo.
- Contar con insumos para fijar agendas (articulando procesos de negociación con intervención frente a problemas).