



# Super Nota

De Fuente Gris Verónica Patricia  
Resolución de Conflictos  
Dr. Cecilia Gordillo  
Doctorado en Administración  
Cuarto Cuatrimestre

i

# LAS 6 ESTRATEGIAS PARA MANEJAR LOS CONFLICTOS

LAS ESTRATEGIAS EN EL MANEJO DE CONFLICTO INVOLUCRA A MÁS DE UNA PERSONA, LAS CAUSAS DE LOS CONFLICTOS VAN DESDE DIFERENCIAS FILOSÓFICAS Y METAS DIVERGENTES HASTA DESEQUILIBRIOS DE PODER.



## 1. COMPLACER

- Implica darle a la oposición lo que quiere.
- El complacer ocurre cuando una de las bases desea mantener la paz.
- Los Directivos que usan la complacencia para el manejo de conflictos hacen un seguimiento y desarrollen resentimiento.

## 2. EVITAR

- Busca posponer el conflicto en forma indefinida.
- La persona que evita espera que el problema se resuelva por si mismo sin confrontación.
- Evitar puede servir como estrategia provechosa para e manejo de conflictos.



## 3. COLABORAR

- Funciona por medio de la integración de ideas manifestadas por muchas personas.
- Tiene como objetivo encontrar una solución creativa aceptada por todos.
- Requiere un compromiso importante de tiempo que no es apropiado para todos los conflictos .



## 4. COMPROMETERSE



- Requiere que ambos lados de un conflicto renuncien a su posición para establecer una solución aceptable y conveniente.
- Prevalece de mejor manera en los conflictos en los que las bases tienen un poder equivalente.

## 5. COMPETIR

- Opera como un juego en el que uno gana y otro pierde.
- Funciona en un numero limitado de conflictos o situaciones de emergencia.
- Es usada por personalidades en extremo asertivas con gusto a la competencia



## 6. NEGOCIAR



- Proceso donde 2 o + partes hablan de un contrato, relación comercial o personal.
- Se puede dar tanto en el ámbito externo o interno de la empresa
- Todas las partes ganan, se fortalecen las relaciones, la comunicación y el alcance de los objetivos de ambas partes