

### Corrientes del pensamiento del conflicto

Corriente	Características
<i>Tradicional</i>	Afirma que el conflicto se debe evitar, pues es un indicador de un mal funcionamiento y resulta negativo y violento.
<i>Relaciones humanas</i>	Afirma que el conflicto es una resultado normal e inevitable de cualquier grupo y no son malos, sino que se pueden considerar como una fuerza positiva que determina el rendimiento del grupo.
<i>Interactiva</i>	Propone que los conflictos son imprescindibles para un desempeño eficiente en una organización, promoviendo que los líderes conserven un grado mínimo constante de conflicto que haga de la organización un elemento viable, auto-crítico y creativo.

### Etapas del conflicto

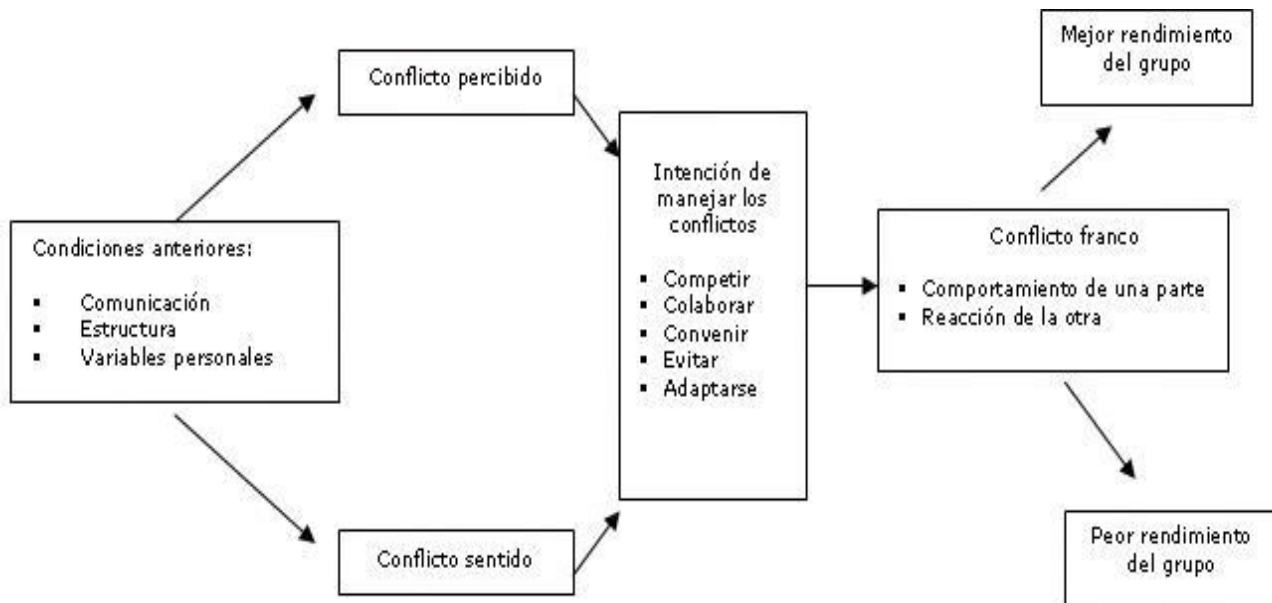
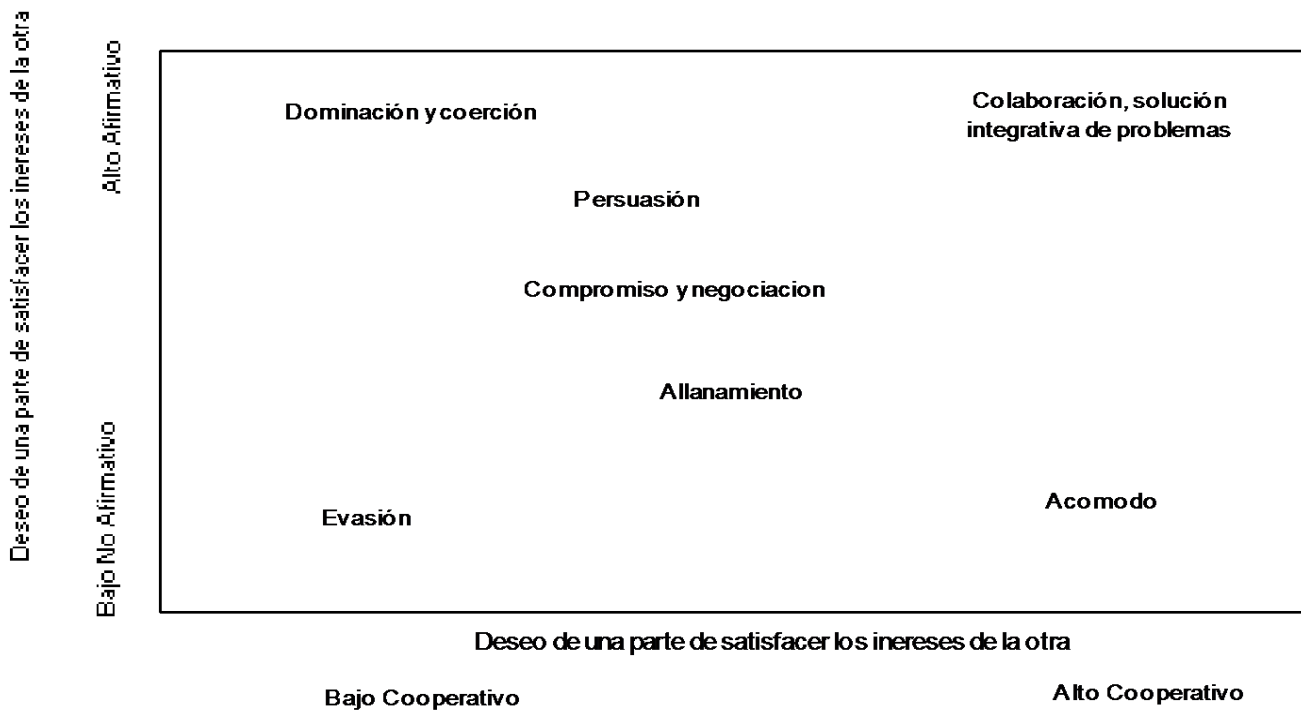


Figura 4.3 Etapas del proceso del conflicto

**Actitudes durante el conflicto**

<b>Intención</b>	<b>Característica</b>
<i>Competidor</i>	En busca de la satisfacción de los propios intereses independientemente del impacto que produzca en las otras partes del conflicto.
<i>Colaborador</i>	Situación donde las partes de un conflicto desean satisfacer plenamente los intereses de ambas partes.
<i>Evasivo</i>	Se observa el deseo de retirarse de un conflicto o acabarlo, tratando de ignorar el conflicto y evitando a las personas con quienes no se está de acuerdo.
<i>Acomodático</i>	Implica la disposición de una de las partes para colocar los intereses de la otra parte por encima de los propios con objeto de conservar la relación.
<i>Conciliación</i>	Situación donde las partes en conflicto están dispuestas a ceder algo.

**Diagrama de las tácticas de resolución de conflictos**



1. La coerción o dominación refleja un deseo de satisfacer sólo los intereses personales.
2. El acomodo refleja un deseo de satisfacer sólo los intereses de la otra parte.
3. El abandono o allanamiento refleja poco deseo de satisfacer los intereses competitivos de cualquiera de las partes.
4. La solución integral refleja un fuerte deseo de satisfacer los intereses de ambas partes.
5. La negociación o compromiso refleja un deseo moderado de satisfacer los intereses de ambas partes.
6. La persuasión es un intermedio entre la coerción y la negociación.
7. La evasión refleja un deseo de evitar una dificultad