

EJEMPLOS DE TIPOS DE CONFLICTOS

Ejemplo 1: Conflicto Destructivo

Contexto: En una empresa, dos diseñadores, Ana y Luis, deben crear conjuntamente la campaña para un cliente importante.

Situación: Ana prefiere un diseño minimalista y moderno, mientras que Luis aboga por uno colorido y vibrante.

El Conflicto:

- **Ana:** (Con tono sarcástico) "Eso parece un cómic de los 90, Luis. Nuestro cliente busca elegancia, no un circo."
- **Luis:** (Elevando la voz) "¡Al menos el mío tiene personalidad! Tu diseño es tan aburrido que hará bostezar al público. Siempre eres tan cerrada."
- **Ana:** "Yo soy la cerrada? ¡Tú nunca aceptas una crítica! Es mi idea o nada."
- **Luis:** "Pues entonces hazlo tú sola. No pienso poner mi nombre en algo tan soso."

Desenlace y Consecuencias:

La discusión se estanca. Ambos dejan de hablarse y envían emails separados al jefe argumentando por qué su propuesta es la mejor y desacreditando la del otro. El jefe, harto del retraso, impone su propio diseño. El proyecto se entrega con demora. Ana y Luis guardan rencor, la confianza se rompe y evitan trabajar juntos en el futuro, dañando el clima del equipo.

Ejemplo 2: Conflicto Constructivo

Contexto: La misma situación. Ana y Luis deben crear la campaña para el cliente importante.

Situación: Ana prefiere un diseño minimalista y Luis uno colorido.

El Conflicto:

- **Ana:** "Luis, veo que tu propuesta es muy energética y llena de vida. En la mía he priorizado la elegancia y la simplicidad. Me preocupa que la tuya pueda ser percibida como poco seria para la marca. ¿Qué opina el cliente?"
- **Luis:** (Asintiendo) "Entiendo tu punto, Ana. El brief del cliente menciona 'modernidad' y 'acerarse a un público joven'. Tal vez tu diseño es muy moderno, pero quizás no conecte con la audiencia más joven. Está tenso."
- **Ana:** "Tienes razón en lo del público joven... ¿Y si tomamos la paleta de colores vibrante de tu idea, pero la aplicamos con la estructura limpia y tipografía elegante de la mía?"

- **Luis:** "¡Me gusta! Podríamos hacer una versión A/B para probar cuál funciona mejor. Así le damos datos al cliente."

Desenlace y Consecuencias:

Tras una reunión donde hubo desacuerdo y cierto estrés por encontrar la mejor solución, llegan a una propuesta híbrida e innovadora. Se la presentan al cliente, quien queda encantado con el razonamiento y la creatividad. El proyecto se entrega a tiempo. Ana y Luis sienten que superaron un desafío juntos, su respeto mutuo crece y su capacidad de colaboración se fortalece.

Comparación Visual en la Práctica:

Aspecto	Conflictivo Destructivo (Ana vs. Luis)	Conflictivo Constructivo (Ana & Luis)
Comunicación	Ataques personales, sarcasmo.	Preguntas, escucha, respeto.
Foco	QUIÉN tiene la razón.	QUÉ es lo mejor para el proyecto.
Resultado	Solución impuesta, resentimiento.	Solución colaborativa, satisfacción.
Relación	Se daña profundamente.	Se fortalece y mejora.