

EEMPLOS 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 'acercarse 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 | Conflicto Destructivo (Ana vs. Luis) | Conflicto 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. |