

REACCIÓN FRENTE AL CONFLICTO



El manejo del conflicto tiene que ver en cómo tomamos decisiones y cómo resolvemos los problemas.

8-7-3 LOS RESOLUTIVOS

Proactivos y acertivos · Se arriesgan ·
Quieren afrontar el problema de frente

- 8:** Directos. Rápidos. Quieren resolver rápido porque sienten la molestia en el cuerpo. Resolver rápido les hace sentir que recuperan el control.
- 7:** Buscan una solución óptima mirando lo positivo del conflicto. A través del sentido del humor bajan la tensión y buscan soluciones.
- 3:** Diplomáticos. Resuelven de la manera más eficaz sin darle muchas vueltas y van probando cosas.

9-5-4 LOS RETRAÍDOS

Se retraen · Necesitan su tiempo para asimilar lo que pasa

- 9:** Los que más tardan en pasar a la acción porque temen mucho el conflicto. Necesitan que la intensidad de la emoción baje para poder reaccionar. Y tienen la confianza de que los conflictos se resuelven solos.
- 5:** Pueden confrontar, no le tienen miedo a afrontar las cosas. Pero quieren hacerlo cuando y como ellos quieren. No les gusta que los presionen. Necesitan darle vueltas a la cabeza.
- 4:** Necesitan sentir en profundidad sus emociones. Primero se dejan sentir y luego se ponen a pensar en alternativas que les calmen (fantasean). Resuelven desde la soledad, y viendo que les ha hecho sentir esa situación.

1-2-6 LOS CONSIDERADOS

Miran mucho las consecuencias de lo que hacen ·
Tienen miedo a equivocarse · Sopesan los riesgos de equivocarse

- 1:** Quieren hacer lo correcto, de forma acertada, cívica. Que la solución esté de acuerdo a sus ideales.
- 2:** Valorar sus respuestas por las consecuencias que pueda tener en sus seres queridos. Anteponen las necesidades de los demás.
- 6:** Necesitan ser fieles con el grupo o con quien se relacionen. Y valoran las consecuencias que puede tener en ellos.