

B2.12.1 Resolver conflictos



En un equipo, dos personas pueden discutir por un recurso limitado y pensar que solo una puede ganar. Propuestas como dividirlo, sortearlo o compensar a alguien suelen dejar a alguien **perjudicado** o insatisfecho. Una estrategia más eficaz para **resolver el conflicto** es preguntar qué necesita realmente cada parte. Así se descubren intereses distintos y se evita que haya **un ganador y un perdedor**. El responsable puede pedir *que expliquen* su objetivo y *que busquen* una solución que encaje para ambos.

1. ¿Por qué la propuesta de partir la naranja en dos partes iguales no se considera una buena solución?
 - a. Porque siempre es injusto repartir algo exactamente a la mitad.
 - b. Porque el sorteo es más rápido y evita cualquier discusión.
 - c. Porque la naranja se vuelve imposible de usar y nadie puede aprovecharla.
 - d. Porque ambas personas salen perdiendo y no obtienen lo que realmente necesitan.
2. ¿Qué enfoque permite encontrar la solución más eficaz en el conflicto de la naranja?
 - a. Ofrecer un regalo a cambio para que nadie se queje.
 - b. Prometer otra naranja más adelante para que la tensión baje.
 - c. Preguntar para qué quiere la naranja cada persona.
 - d. Dar la naranja a quien la pidió primero para evitar discusiones.

1-d 2-c

2. Eres jefe de equipo y ha surgido un conflicto entre dos compañeros que afecta al ambiente y a los plazos del proyecto.

Task: Resume cuatro estrategias para gestionar el conflicto y explica cómo las aplicarías; incluye dos órdenes en estilo indirecto con *que + subjuntivo*.

URL: Lee e identifica estrategias de gestión de conflictos

Use in your answer: gestión de conflictos / comunicación / mediación / soluciones / respeto / *que + subjuntivo*