

## ESTILOS DE AFRONTAMIENTO EN EL CONFLICTO DE MEDIACIÓN

En la fase de mediación de un conflicto de cara a un divorcio, existen diferentes estilos diferentes de afrontamiento del conflicto:

### COMPETICIÓN-CONFRONTACION

La conducta competitiva busca satisfacer los propios intereses a expensas de los intereses del otro si es necesario. Refleja un enfoque clásico del conflicto ganar-perder. En esta estrategia el resultado de la negociación es más importante que la relación. Confrontar el conflicto es tender a verlo como un asunto de pérdida-ganancia. Se cree que una persona está en lo cierto y la otra está equivocada, con lo que los sujetos están determinados a ganar probando que tienen razón.

### EVITACIÓN

La conducta evitativa se expresa habitualmente por la apatía, la retirada o la indiferencia. Esto no supone que hay ausencia de conflicto, sino que ha sido comprendido como algo que no merece la pena manejar. Así, el conflicto latente permanece y podría ser visto de forma diferente en cada ocasión. La evitación es por definición la no negociación. En esta estrategia la preocupación por la relación, así como por los resultados es muy baja. No existirá una interdependencia entre las partes para conseguir sus objetivos, lo que menos el que evita no necesita de la otra parte, simplemente niega el problema. Esto se puede dar porque los costes son demasiado altos y por ello es mejor abandonar el asunto completamente.

### ACOMODACIÓN

La orientación de la acomodación es una estrategia en la que la importancia de la relación es muy alta y la del resultado es muy baja. Queremos que el otro gane, mantenerle feliz, o bien no deseamos hacer peligrar nuestra relación por intentar alcanzar algún beneficio. Utilizamos esta estrategia cuando el objetivo principal del intercambio es construir o fortalecer una relación y estamos dispuestos a sacrificar el resultado. Es otra manera de evitar el conflicto, ya que estar de acuerdo es más fácil que no estarlo.

## **COMPROMISO**

El estilo de compromiso supone que una parte no deja de preocuparse por sus intereses, pero tempera cuando considera los intereses de la otra parte. Normalmente el problema se concibe como el esfuerzo de llegar al punto medio entre las dos posturas, o sea, decidir como repartir, es decir la solución precisa que cada uno ceda un poco hasta llegar a un punto medio.

## **COLABORACIÓN**

En esta estrategia son importantes tanto el resultado como la relación. Las partes intentan conseguir el mejor resultado posible, manteniendo o fortaleciendo simultáneamente su relación. Las partes ven el conflicto como una parte natural en las relaciones humanas, no como una señal de que algo malo ha sucedido. El sujeto que soluciona el problema tiende a preocuparse menos de "quien tiene razón" y "quien pueda estar equivocado" y se ocupa por encontrar una solución satisfactoria para ambas partes.