



Pan de Vida
COLOMBIA

Fundamentos para Liderazgo de influencia

CONFLICTO

*"Sigue adelante con los preparativos para el conflicto;
pero la victoria procede de Dios", Pr. 21:31*

Qué es

Los conflictos provienen especialmente de la diferencia de opiniones. Existen personas que piensan que la vida no debería tener conflictos, pero detrás de cada hombre o mujer hay una historia de conflicto.

Los conflictos son batallas de ideas. Tenemos conflictos debido a que cuando alguien concibe una idea nueva y la presenta a otros, la gente como no la entiende en un principio, la rechaza.

Más tarde cuando descubrimos la idea, la explicamos de muchas maneras y luchamos para allanar el camino, lo que la puede hacer muy popular. Crear un ambiente que apoye nuestra idea y que sirva para que otros la comprendan es una forma de pensar en los demás y en el éxito de los proyectos.

Los seres humanos por ser imagen y semejanza de Dios tienen la capacidad de crear. Se crea a través de ideas. Una idea estimula a otra y luego otra. Este ciclo produce muchas opiniones. La mayor parte de nuestra vida gira alrededor de aprender a actuar y a reaccionar según esas ideas. Eso puede causar conflictos.

Ingredientes

Las personas que conocen lo útiles que son los conflictos y que aprenden con ellos, manifiestan unos comportamientos característicos:

1. Dan lugar a la libertad de expresión. Este es un asunto muy crítico en cualquier sociedad, el sitio de trabajo y el hogar. A la gente se le debe permitir

expresar sus puntos de vista. Debemos abrir el espacio a la discusión y a nuevas ideas.

2. Manejan los puntos de vista con cuidado para que no se salgan de control. Y fortalecen la construcción de nuevas y mejores ideas.

3. Dan un tiempo de maduración a las ideas para que el conflicto no se vuelva una pelea que termine separándolos.

4. No temen a los conflictos, sabiendo que en cada uno hay una lección por aprender que les ayudará en la vida.

5. Saben que también hay aprendizaje al perder. Es como si al perder reunieran todos los elementos que les hicieron falta para alcanzar el logro. De esta manera, el entender es el resultado tanto de los éxitos como de los fracasos. Así es como aprendemos.

6. No se vuelven orgullosos cuando ganan. Saben que si se enorgullecen, pronto serán humillados.

Beneficios

Al desarrollar una buena actitud hacia el conflicto, obtenemos lo siguiente:

- **Nos constituimos en mejores personas,** pues a través de los conflictos crecemos y logramos tener una perspectiva distinta de las dificultades.
- **Descubrimos nuestras fortalezas y debilidades.** Salir de un conflicto proviene del don creativo de razonar, escoger, superar y resolver.

- **Aceptamos que siempre hay conflictos** y como consecuencia de ello crecemos, afirmamos nuestra capacidad y viene el progreso.
- **No entramos en guerra.** La mayoría de las nuevas ideas son rechazadas porque entran en conflicto con lo tradicional. Conflictos son peleas que se originan en nuestras mentes.

Pasos a seguir

Para progresar a través de los conflictos debemos dar los siguientes pasos:

1. **Mirar la victoria o la derrota como progreso** y no como razón para valorarse o disgustarse con su vida o con otros.

2. **No vanagloriarse por las victorias.** Asuma mejor una posición discreta cuando pierda o gane. Sea igual de responsable en ambos casos.

3. **Sea especialmente humilde cuando gana.** Ganar y ganar puede volverlo orgulloso. Si al ganar una discusión pierde un amigo, ha ido muy lejos.

4. **Prepárese para los conflictos, sabiendo que puede y debe involucrarse.** No pierda de vista esta realidad: siempre hay que prepararse para la vida.

Cuadro de acción

Evalúese de 1 a 10	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
¿Por qué no se calificó con 10? <i>(apóyese en la sección Ingredientes)</i>										
¿Qué beneficios obtendrá al subir su calificación? <i>(apóyese en la sección Beneficios)</i>										
Tarea - aplicación <i>(apóyese en la sección Pasos a seguir)</i>										
¿Qué va a hacer?										
¿Con quién?										
¿Cuándo?										
Lea diariamente este principio	<i>Control diario de lectura</i>									
	L	M	M	J	V	S	D			