



Conflito

Gestão de conflitos no casal jovem de hoje

Rui Lourenço Gil, 2024

Sumário

- Oportunidades nos conflitos
- Poder de agir para os prevenir e enfrentar
- Preparar casais para os capitalizarem em aprendizagens

1



Oportunidades nos conflitos

- Aceções
- Determinantes gerais e dos casais
 - modos de comunicar – sem escuta ativa/ empatia, censuras/gritos/ ciúmes recorrentes
 - alheamento relacional – telemóvel (pesquisa e redes sociais), viagens recorrentes
 - sentimento de injustiça – tarefas domésticas não balanceadas
 - escassez de recursos – baixos rendimentos, gastos supérfluos, disputa de automóvel
 - erosão de tolerância – stress, falta de descanso
 - escassez de nutrientes – escapadinhas, carinho/sexo
 - divergências de atuação familiar - sobre educação dos filhos, para corresponder a pressões em torno (familiares, sociais em geral, profissionais)
- Desenlaces negociados
 - Domínio/ submissão, separação, aumento da coesão

2



Oportunidades nos conflitos

- Conceções
 - São destrutivos e devem ser evitados
 - São sintomas e requerem atenção, compreensão e intervenção
- Tipos de conflito a dar atenção
 - Consistência: falsos/ reais
 - Eclosão: latentes/ manifestos
 - Âmbito: tarefa/ processo/ relacionais
- Oportunidades
 - Aprendizagem necessária
 - Construção social da realidade
 - Necessários ao aperfeiçoamento

3



Poder de agir para prevenir e atuar em conflitos

- A tê-los, os que nos interessam
- Requisitos para facilitar e aproveitar os que interessam
 - Visão sobre namoro/ casamento
 - Co-construção de projetos
 - Cidadania de base matrimonial
 - Apreensão dos papéis (namorado/a, esposo/a, educador/a, suporte)
 - Conceção de namoro e família como sistema de ação
 - Salvaguarda de contextos facilitadores (relacionais e profissionais)

4

Poder de agir para prevenir e atuar em conflitos

- Ação profilática
 - Reflexão sobre as fontes de prazer pessoais e comuns
 - Decisão conjunta sobre 'bem desejado e bem crítico'
 - Despistagem de riscos de desgaste e de rutura
 - Atitudes de blindagem de riscos
 - Compreensão do que é uma abordagem negocial
 - Negociação de "fusíveis" (circunstância, abertura, papel)
 - Revisões periódicas (factos, sentimentos, conclusões, pistas para melhoria)

5

Poder de agir para prevenir e atuar em conflitos

- Abordagem e gestão
 - Papéis (analista, negociador; facilitador, mediador)
 - Estilos de interação (evitação, acomodação e competição)
 - Leitura da tipologia e adequação da abordagem
 - Abordagem colaborativa e de compromisso
 - Competências de inteligência emocional
 - Autoconsciência
 - Consciência social
 - Autogestão
 - Gestão das relações

	Elevado	Acomodação		Colaboração
Interesse pelos outros	Baixo	Evitamento	Compromisso	Competição
		Baixo	Auto-interesse	Elevado

6

Preparar casais para capitalizarem conflitos em aprendizagens

- Intervenções sobre o casal: formação e aconselhamento
- Intervenções do casal junto da família e de outros amigos/ casais
- Esclarecimentos / eventual discussão de casos



7