

Matriz iceberg de conflitos

O que vemos é só a ponta



Parte visível (acima da linha d'água):

Sintomas, falas e comportamentos que todos percebem.

Ex:

- Marketing pede adiamento do lançamento.
- Produto resiste e defende a data original.
- Financeiro alerta para custos extras.

Parte invisível (abaixo da linha d'água):

Medos, crenças, ressentimentos, rivalidades, interesses ocultos.

Ex:

- Medo de perder relevância no evento do setor.
- Preocupação com desgaste da equipe.
- Pressão interna por manter lucro trimestral.
- Possível vaidade na disputa entre diretores.



Matriz iceberg

Objetivo: Ajudar os participantes a separar sintomas visíveis de causas ocultas em um conflito.