

LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

PERCIBIR EL CONFLICTO COMO ALGO POSITIVO

ENCARARLO DE FORMA **CONSTRUCTIVA**
 AYUDA A APRENDER NUEVAS ALTERNATIVAS
 A LOS PROBLEMAS Y A CONSTRUIR
 MEJORES RELACIONES CON NOSOTROS MISMOS
 Y CON LOS DEMÁS



DIFERENTES ESTILOS DE AFRONTAR UN CONFLICTO



-YO PIERDO TU PIERDES
 YO PIERDO TU GANAS
 YO GANO TU PIERDES

YO GANO TU GANAS:
 ASERTIVIDAD

COMPONENTES DE LOS CONFLICTOS

EMOCIÓN



PERSONALIDAD

CONTEXTOS



GRUPO



PODER

GESTIÓN POSITIVA DEL CONFLICTO MEDIANTE CONVERSACIÓN RESTAURATIVA



"NO SE PUEDE DESATAR UN NUDO SIN SABER CÓMO ESTÁ HECHO"
 ARISTÓTELES

SOFÍA GARCÍA
 ESTEFANÍA GARCÍA
 ELENA LA MANTIA

HACER PETICIONES DE FORMA ASERTIVA

En ocasiones, la manera de pedir las cosas cambia el resultado.

Antes de hablar

Pensar qué se dirá y cómo.
Escoger el lugar y el momento.

PASO
01



PASO
02

Asertividad

Describir la conducta
inadecuada.
Expresar cómo se siente.
Empatizar

Cambio positivo

Expresar el cambio de conducta
que se desea y las razones.
Exponer las VENTAJAS del
cambio.

PASO
03



PASO
04

Consecuencias

Explicar posibles
consecuencias negativas de
no producirse el cambio.

Seguimiento

Reforzar posibles acuerdos
y esfuerzos.

PASO
05

