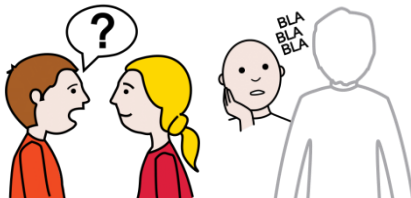




SABER LLEGAR A ACUERDOS



**EXPLICO MI OPINIÓN Y
COMUNICO LO QUE
NECESITO**



**PREGUNTO A LA OTRA
PERSONA, PRESTO ATENCIÓN
Y RESPETO SU OPINIÓN**



NO PODEMOS DISCUTIR



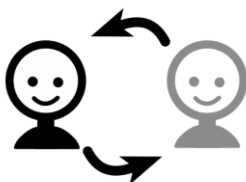
**ESTABLECEMOS LOS
PUNTOS **NEGOCIABLES****



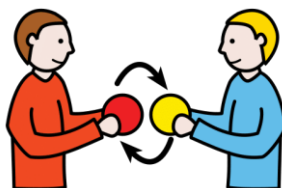
Y LOS **NO NEGOCIABLES**



**ENCONTRAMOS LOS PUNTOS
EN COMÚN**



**PODEMOS PROPONER
TURNOS:
“PRIMERO LO HACES TÚ Y
LUEGO YO”**



**PODEMOS PROPONER
INTERCAMBIOS:
“SI ME DAS..., YO TE DOY...”**



**PODEMOS PROPONER UN
PERIODO DE PRUEBA:
“PODEMOS INTENTARLO ASÍ
DURANTE UNOS DÍAS, SI
FUNCIONA LO SEGUIMOS
HACIENDO. SI NO, PROBAMOS A
TU MANERA”**



**SI ME ENFADO, LA OTRA
PERSONA NO QUERRÁ
HACER ACUERDOS**



**NO SE TRATA DE GANAR SINO
DE SATISFACER NECESIDADES**



**PODEMOS ELABORAR Y
FIRMAR UN ACUERDO PARA
GARANTIZAR QUE SE
CUMPLE**



¿CÓMO ME HE SENTIDO?



ALEGRE



TRISTE



ENFADADO



CONFUSO



SUGERENCIAS PARA PRÓXIMAS SITUACIONES