**Textos accesibles:**

**Comunicación y solución de conflictos**

**Afiche N°1**

La calle era un parqueo. Avanzábamos muy lento, unos pitaban - otros gritaban, hacía calor... ¡Todos los días lo mismo! Ahí empezaba mi mal humor…

Busqué algunos audiolibros y conferencias. Siempre tengo buena música y hasta una merienda saludable… ¡Las presas ya no me alteran!

#Ganar ganar

La única manera de ganar - ganar juntos

Mayor información

<http://intranet/ganarganar>

**Afiche N°2**

Completé toda la documentación que me solicitaron y me presenté en ventanilla; después de hacer fila por más de una hora: “¡Joven! le dieron el formulario equivocado, aquí están los nuevos requisitos”. Sentí el calor en mi rostro, recogí todo y….

Respiré profundo. Con seguridad y mucho respeto expresé mi malestar por todo el tiempo que había perdido. Al final, me ofrecieron una disculpa y hasta una alternativa para acelerar el proceso.

#Un conflicto una oportunidad

El conflicto nos confronta con lo que no nos gusta y nos invita a cambiar

Mayor información

<http://intranet/ganarganar>

**Afiche N°3**

¡Siempre tiene algo que contar! Hoy apenas me vio me dijo: “*Ya supiste lo último… Aquí entre nos… Dicen que ahora andan enojados, que se pelearon por…*”

En ese momento le detuve y le pedí que por favor no me dijera. “*Sería mejor no andar contando esas cosas, te podrían escuchar las personas equivocadas*”, le dije.

# ¡y si negociamos!

Un resultado negociado perdura en el tiempo

Mayor información

<http://intranet/ganarganar>

**Afiche N°4**

¡No puede ser! Le dije exactamente lo que quería e hizo otra cosa. Esto no se parece en nada a lo que le pedí…. ¡Me va a oír!

“Calma”, me dije. No es buena idea hablar en este momento. Evidentemente aquí hay un error o quizá no me expliqué bien, seguro que hay una razón para esto pero primero me voy a tranquilizar…

Un conflicto es una oportunidad

El conflicto nos confronta con lo que no nos gusta y nos invita a cambiar

Mayor información

<http://intranet/ganarganar>

**Afiche N°5**

No había manera. Estábamos enfrascados en una discusión terrible: “*Es mi árbol*”; “*las naranjas están de mi lado*” No veía una salida hasta que dijo para que quería las naranjas…

Pero si las podemos compartir… Vos querés hacer jugo y yo ocupo las cáscaras para hacer mermelada….

# ¡y si negociamos!

Un resultado negociado perdura en el tiempo

Mayor información

<http://intranet/ganarganar>

**Afiche N°6**

*“¡Eso es mío! ¡No, es mío! ¡Pero yo quiero usarlo! ¡Dámelo!”* ¡Basta! grité yo… Me miraron asustados.

Me di cuenta de su reacción, así que respire lentamente. Me disculpé, no quise asustarles… Les pedí silencio para terminar mi trabajo, pero antes “Vamos a encontrar una solución” les dije con voz firme pero tranquila… ¿Cuénteme, ¿cuál es el problema?

#No ataques negocia

La negociación como un ganar ganar para todos

Mayor información

<http://intranet/ganarganar>

**Afiche N°7**

Cuando me contaron lo que andaba diciendo de mi, asumí que era cierto. Sin pensarlo tomé el teléfono y le llamé para reclamarle…

A pesar de mi enojo, decidí escuchar primero su versión… Cuál fue mi sorpresa que todo era un malentendido. Casi pierdo una amistad de años.

#Creando acuerdos

Las buenas relaciones de trabajo construyen acuerdos duraderos

Mayor información

<http://intranet/ganarganar>