

CUÉNTAME

¿QUÉ HA SUCEDIDO? ¿CUÁL ES MI NARRATIVA?

MIS INTERESES

MIS NECESIDADES

LO ESENCIAL

LO NEGOCIABLE



- LATENTE EMERGENTE MINIFIESTO

SEÑALES

- MI ESTILO DE RESPUESTA/ACTITUDES
- EVITO COMPITO ME ACOMODO
 COLABORO COMPROMETO

INTERESES COMUNES

MENTOR

NECESIDADES COMUNES

ÁREA DE MI INFLUENCIA

ÁREA DE MI PREOCUPACIÓN

PRÓXIMOS PASOS

PRÓXIMOS 3 DÍAS

PRÓXIMAS 3 SEMANAS

PRÓXIMOS 3 MESES

GUÍA EXPRESS PARA USAR CONFLIP-MAP

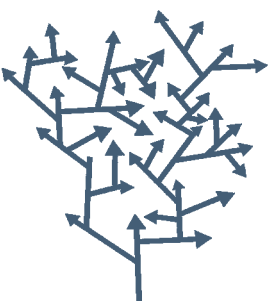
- 1 **SÉ CONSCIENTE DE TI. LO QUE NECESITAS, LO QUE QUIERES PROTEGER. TAMBIÉN DE TUS LÍMITES Y DE AQUELLO QUE CONSTRUYES Y QUE NO TE DEJA VER CON CLARIDAD LA REALIDAD. DESCRIBE LO QUE HA SUCEDIDO. LOS HECHOS. DESPUÉS LO QUE TE DICES A TI MISMO A RAÍZ DE ESOS HECHOS. PREGÚNTATE: ¿QUÉ ES LO QUE QUIERO DEFENDER? ¿CUALES SON MIS INTERESES? ¿Y MIS NECESIDADES MÁS ALLÁ DE LOS INTERESES? CONCLUYE CON LO QUE ES ESENCIAL PARA TI Y SOBRE LO QUE NO PUEDES RENUNCIAR. POR EL CONTARIO, DEFINE CUALES SON LOS PUNTOS SOBRE LOS QUE SÍ PUEDES NEGOCIAR.**
- 2 **OBSERVA QUÉ DIFERENCIAS HAY ENTRE LO QUE DICES, PIENSAS, SIENTES Y HACES. ESCRIBE SOBRE CADA UNO DE LOS PUNTOS Y NOTA LAS DISCREPANCIAS. HAZLO TAMBIÉN CON LA PERSONA CON LA QUE TE ENCUENTRAS EN CONFLICTO. ESTO TE AYUDARÁ A ENTENDER MÁS SUS MOTIVOS Y LOS PUNTOS A LOS QUE AMBOS QUERÉIS LLEGAR.**
- 3 **¿ESTAMOS ANTE UN CONFLICTO LATENTE, EMERGENTE O MANIFIESTO? ¿CUALES SON LAS SEÑALES EXPLÍCITAS O IMPLÍCITAS DEL CONFLICTO? NO CONSIGO SENTARME A HABLAR CON ÉL O CERRAR UNA REUNIÓN. ME HA GIRADO LA CARA MIENTRAS HABLABA, NO ME HA SALUDADO, HE EVITADO ENCONTRÁRMelo EN EL ASCENSOR, NO ME RESPONDE A MIS EMAILS/LLAMADAS, NO ME HABLA... SI TIENES ALGUNA DUDA AL RESPECTO, PUEDES IR AL CAPÍTULO QUINTO DONDE EXPLICAMOS QUE EL TIEMPO Y LAS SEÑALES DEFINEN EL DIAGNÓSTICO Y MARCAN LA NECESIDAD DE UNA RESPUESTA U OTRA. SI HA HABIDO ALGÚN TIPO DE RESPUESTA POR TU PARTE, ¿DE QUÉ ESTILO HA SIDO ÉSTA? PUEDES IR AL CAPÍTULO SEGUNDO PARA CONTRASTAR LOS DISTINTOS ESTILOS CON TU HABITUAL MODO DE PROCEDER.**
- 4 **AHORA QUE YA CONOCES LO QUE HAY DETRÁS DE LO MANIFIESTO DE TU CONFLICTO, ESCRIBE SOBRE LO QUE HAY EN COMÚN ENTRE TÚ Y EL RESTO DE PERSONAS IMPLICADAS. LAS NECESIDADES E INTERESES COMUNES. QUÍZÁ NECESITES AYUDA PARA LLEGAR HASTA AQUÍ, POR ESO HAY UNA CAJA DONDE PUEDES PENSAR EN UN MENTOR NEUTRAL QUE TE AYUDE A VER LOS PUNTOS QUE NECESITAN MÁS CLARIDAD Y TRANSFORMAR LO COMPLETO EN ALGO MÁS SENCILLO. ESTE MENTOR PUEDE SER ALGUIEN CERCANO O UN PROFESIONAL COMO UN MEDIADOR.**
- 5 **DE TODA LA SITUACIÓN: ¿QUÉ ESTÁ EN MI ÁREA DE INFLUENCIA?, ES DECIR ¿QUÉ COSAS SON LAS QUE PUEDO CAMBIAR? Y ¿QUÉ COSAS ME ESTÁN PREOCUPANDO, PERO EN REALIDAD NO PUEDO HACER NADA POR ELLAS? CÉNTRATE EN LAS PRIMERAS.**
- 6 **DEFINE LOS PRÓXIMOS PASOS. DEPENDIENDO DE LA SITUACIÓN DEL CONFLICTO Y DE SU MAGNITUD, ÉSTE IMPLICARÁ UNA GESTIÓN MÁS O MENOS ALARGADA EN EL TIEMPO. PLANIFICA TUS ACCIONES Y RESPUESTAS. ESTABLECE HITOS SEPARANDO LOS PRÓXIMOS DÍAS, SEMANAS Y MESES SI ES QUE FUERA NECESARIO.**

PARA PASAR DE LA REFLEXIÓN A LA ACCIÓN, DESPLIEGA CONFLIP-MAP

ABRE ESTE POSTER, PONLO EN UN LUGAR COTIDIANO PARA TI
QUE TE INVITE A PARAR Y PENSAR.

RECUERDA QUE TÚ PUEDES DARLE LA VUELTA AL CONFLICTO.

CONFLIP-MAP TE GUÍA



Se trata de visualizar y tener una comprensión de la situación más amplia y clara.

Agiliza y facilita la toma de tus decisiones. Las respuestas que surgen son más enfocadas. Tu gestión positiva en cada momento, marca la diferencia.

Si te has leído Conflicto Feliz conoces el recorrido y no vas a tener ningún problema a la hora de rellenar y utilizar el mapa.

De todas formas, aquí tienes una guía express a mano, que te acompañará en el camino.