

HABILIDADES BLANDAS PARA EL ÉXITO PROFESIONAL Y PERSONAL

Módulo 2: Comunicación Efectiva

Negociación y Resolución de Conflictos

Sesión 22: Principios de la
Negociación Efectiva



Introducción general al tema: Negociación y Resolución de Conflictos

- La negociación y la resolución de conflictos son habilidades fundamentales en cualquier ámbito de la vida. Ser capaz de llegar a acuerdos efectivos y resolver diferencias de manera colaborativa mejora las relaciones personales, laborales y sociales, contribuyendo a un entorno más productivo y armonioso.



**Principios clave: Preparación,
comunicación clara, entendimiento
mutuo y enfoque en intereses comunes**

Objetivos

- Comprender los principios fundamentales de la negociación efectiva.
- Aplicar estos principios a través de un caso de debate



DATO CURIOSO

- El 80% de las negociaciones exitosas se deben a una preparación adecuada, no al talento en la improvisación” (Fuente: Harvard Business Review).
- ¿Cómo creen que afecta la preparación al resultado de una negociación?



Introducción a los Principios Clave



- **Definición:** Los principios clave en la comunicación y negociación son fundamentales para construir relaciones efectivas y resolver conflictos.
- **Importancia:** Aplicar estos principios ayuda a mejorar la colaboración y alcanzar acuerdos beneficiosos para todas las partes.

Preparación

- **Definición:** La preparación implica recopilar información, definir objetivos y anticipar posibles escenarios.
- **Importancia:** Estar bien preparado permite abordar las conversaciones con confianza y claridad.
- **Ejemplo:** Antes de una reunión, investigar sobre los temas a tratar y preparar preguntas relevantes.



Comunicación Clara

- **Definición:** La comunicación clara consiste en expresar ideas de manera precisa y comprensible.
- **Importancia:** Evita malentendidos y asegura que todos los participantes estén en la misma página.
- **Ejemplo:** Utilizar un lenguaje sencillo y directo, y confirmar que los demás han entendido el mensaje.



Entendimiento Mutuo y Enfoque en Intereses Comunes

- **Entendimiento Mutuo:** Escuchar activamente y mostrar empatía hacia las perspectivas de los demás.
- **Enfoque en Intereses Comunes:** Identificar y centrarse en los objetivos compartidos para encontrar soluciones beneficiosas para todos.
- **Ejemplo:** En una negociación, buscar puntos de acuerdo y construir sobre ellos para alcanzar un consenso.



Para profundizar en el tema

- Revisen el artículo
- Principios clave de la negociación para el éxito 1
- Respondan:
 - **¿Cómo puede la preparación adecuada influir en el resultado de una negociación?**
 - **¿Por qué es importante enfocarse en los intereses comunes durante una negociación?.**

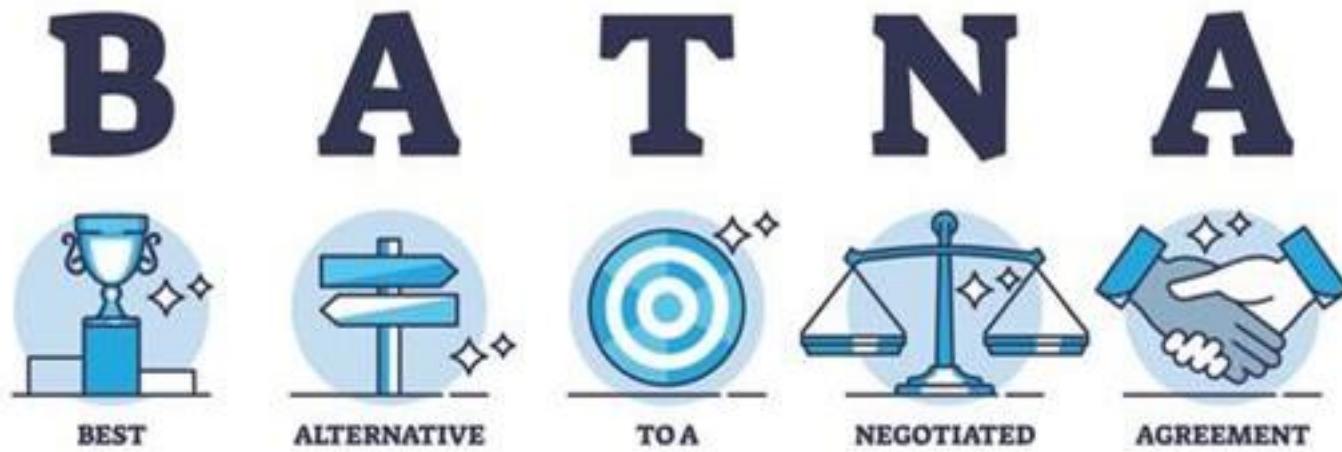


Modelo BATNA (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado)



Introducción al Modelo BATNA

- **Definición:** El BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) es la mejor alternativa que una parte puede tomar si las negociaciones no llegan a un acuerdo.
- **Origen:** Concepto introducido por Roger Fisher y William Ury en su libro "Getting to Yes".
- **Importancia:** Conocer tu BATNA te da una base sólida para tomar decisiones informadas y negociar con confianza.



Importancia del BATNA en la Negociación

- **Poder de Negociación:** Tener un BATNA claro fortalece tu posición en la negociación.
- **Prevención de Acuerdos Desfavorables:** Evita aceptar condiciones que no sean beneficiosas.
- **Mejora en la Toma de Decisiones:** Ofrece una referencia clara para evaluar las opciones disponibles.



Cómo Determinar tu BATNA

- **Pasos para Definir tu BATNA:**

```
graph LR; A[Hacer una lista de alternativas posibles.] --> B[Evaluar la viabilidad y beneficios de cada alternativa.]; B --> C[Seleccionar la mejor alternativa como tu BATNA.]
```

Hacer una lista de alternativas posibles.

Evaluar la viabilidad y beneficios de cada alternativa.

Seleccionar la mejor alternativa como tu BATNA.

- **Ejemplo Práctico:** Negociación salarial donde tu BATNA podría ser aceptar otra oferta de trabajo

Ejercicio Grupal: Aplicación del BATNA

1. Formamos grupos de 4 o 5 personas

2. Escenario: Imagina que cada grupo es un equipo de empleados que está negociando con la dirección de la empresa para obtener un aumento salarial. La dirección ha ofrecido un aumento del 3%, pero los empleados consideran que esto no es suficiente debido al aumento del costo de vida y la carga de trabajo adicional.

- **Tarea:** Cada grupo debe identificar su BATNA, es decir, la mejor alternativa que tienen si no logran llegar a un acuerdo con la dirección.

3. Discusión en Grupo:

- Cada grupo debe discutir y anotar sus posibles alternativas si no se llega a un acuerdo. Algunas preguntas para guiar la discusión:

1. ¿Qué otras opciones tienen los empleados además de aceptar el aumento del 3%?
2. ¿Podrían buscar empleo en otra empresa? ¿Podrían negociar otros beneficios, como días libres adicionales o trabajo remoto?
3. ¿Cuál de estas alternativas es la más viable y beneficiosa?

4. Compartir las conclusiones



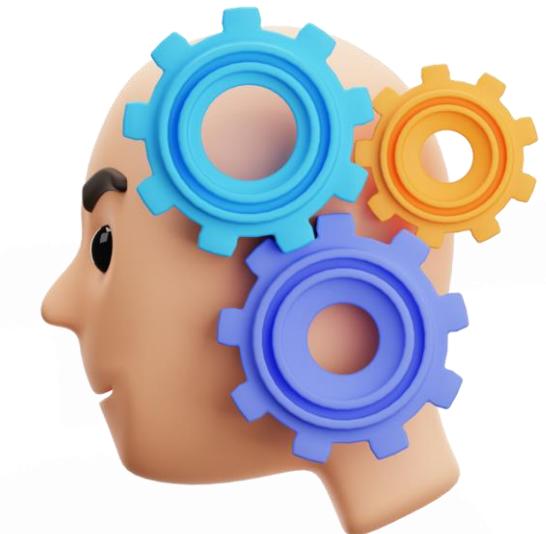
Ejemplos prácticos: Jóvenes negociando un proyecto grupal en el aula



Introducción a la Negociación en Proyectos Grupales



- **Definición:** La negociación en proyectos grupales implica llegar a acuerdos sobre tareas, roles y objetivos comunes.
- **Importancia:** Desarrollar habilidades de negociación ayuda a mejorar la colaboración y el éxito del proyecto.



Ejemplo Práctico 1: Asignación de Tareas

- **Situación:** Un grupo de estudiantes debe decidir quién se encargará de cada parte del proyecto.
- **Proceso de Negociación:**
 - **Discusión:** Cada miembro expresa sus preferencias y habilidades.
 - **Acuerdo:** Llegan a un consenso sobre la distribución de tareas basada en las fortalezas individuales.
- **Resultado:** Una asignación de tareas equilibrada que aprovecha las habilidades de cada miembro.



Ejemplo Práctico 2: Decisión sobre el Tema del Proyecto

- **Situación:** El grupo debe elegir un tema para su proyecto final.
- **Proceso de Negociación:**
 - **Propuestas:** Cada miembro sugiere un tema y explica sus razones.
 - **Evaluación:** Discuten los pros y contras de cada propuesta.
 - **Consenso:** Seleccionan el tema que mejor combina los intereses y objetivos del grupo.
- **Resultado:** Un tema de proyecto que motiva a todos los miembros y tiene un enfoque claro



Estilos de negociador

- Entra a este enlace y resuelve el test de killman
- <https://www.utilitas.org/test-enfrentar-conflictos-thomas-kilmann>
- Comparte con tus compañeros tus resultados



Recursos Digitales:

1. Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Sí... de acuerdo! Cómo negociar sin ceder. **Editorial Gestión 2000**.
2. Tascón, M. (2022). Cómo lograr una comunicación clara: intención, mensaje y estructura. **Fundación Gabo**.
3. Merodio, J. (2023). Qué es el BATNA: Su Importancia y Ejemplos en la Negociación.
4. Formento Torres, A. C. (2019). El aprendizaje cooperativo en Secundaria: un proyecto para acercar la literatura a los adolescentes. *Enseñanza & Teaching*, 37(2), 45-65.
5. León Quispe, K., Santos Sebrián, A., & Alonzo Yaranga, L. (2023). El trabajo colaborativo en la educación. *Horizontes Revista de Investigación en Ciencias de la Educación*, 7(29).
6. https://youtu.be/i2EbuuM_6_M?si=gPT8fxvVNDA9lQ0x