

The image features five dark brown silhouettes of people in profile, facing right, engaged in a discussion. Above them are five colorful speech bubbles: yellow, pink, light blue, red, and green. The pink bubble contains the text 'Taller de Habilidades Comunicativas', the light blue bubble contains 'Módulo 2: Habilidades sociales', and the red bubble contains 'Unidad 6: Negociación'.

**Taller de  
Habilidades  
Comunicativas**

**Módulo 2:  
Habilidades  
sociales**

**Unidad 6:  
Negociación**



Negociar es un proceso de persuasión. Lo fundamental es **controlar información y emoción** en la contraparte.





Es gestionar información, debo conocer (y empatizar) al otro. Administrar un conflicto requiere gestionar significados y habilidades interpersonales.




La **información insuficiente o inexacta** (incertidumbre) genera decisiones/opiniones imprecisas o contrapuestas. Asienta una sensación de **intereses incompatibles y vulneración/afectación**.



**Nuevamente, requiere preparación.**



A photograph of two men in a negotiation. The man on the left, wearing a red shirt, is gesturing with his hands while speaking. The man on the right, wearing a grey shirt, has his arms crossed and is listening intently. A blue semi-transparent box with white text is overlaid on the left side of the image.


El Método de Negociación de Harvard (ganar-ganar) ofrece una metodología simple y práctica. Es un punto medio entre las estrategias basadas en posiciones (de ataque) y colaborativas. Aborda intereses básicos bajo criterios justos que logren un **acuerdo prudente y mutuamente satisfactorio** .



Tiene 4 principios o puntos centrales:

1. **Separa a la persona del problema** (delimitado).
2. Se concentra en **nuestros intereses** y no en las posiciones (enfoque y claridad al definirlos).
3. Busca el **beneficio mutuo** (estudiar intereses ajenos).
4. Pretende centrarse en criterios objetivos (validación).





Toda negociación debe tener un **orden y precisión** en su despliegue. Eso permite que cada parte exponga sus posiciones y vayamos avanzando hacia el acuerdo.





## Implica describir 4 elementos

1. **Las personas.** Separar a las personas y sus problemas, desde la empatía.
2. **Los intereses.** Aproximarse con detalle a las necesidades y motivaciones, sin rigidez ni valoración.
3. **Las opciones.** Anticipar alternativas de beneficio mutuo en base a intereses ajenos. Posibles concesiones que deben coincidir con intereses de la contraparte (y no ir en contra de la postura propia).
4. **Los criterios.** Definir bases que aporten legitimidad, transparencia e imparcialidad.



## Ejercicio

Preparar una negociación con los vecinos de la Plaza Perú de Concepción, que piden adelantar el cierre de locales debido a los ruidos molestos.



Ficha Preparación Negociación	
Naturaleza conflictiva	(Tema esencial en desacuerdo que nos lleva a negociar)
Postura propia	(Objetivo que espero cumplir. Es recomendable que sea claro y específico)
Personas	(Características de nuestra contraparte, acercamiento desde la empatía)
Intereses	(Descripción de sus <b>necesidades y motivaciones</b> )
Opciones	(Alternativas de beneficio mutuo que estoy dispuesto a dialogar)
Criterios	(Bases o elementos que aportarán <b>legitimidad, transparencia e imparcialidad</b> )



## Ficha Preparación Negociación

<b>Naturaleza conflictiva</b>	( <b>Tema esencial en desacuerdo</b> que nos lleva a negociar) Ruidos molestos y alteraciones a la calidad de vida durante la noche.
<b>Postura propia</b>	( <b>Objetivo</b> que espero cumplir. Es recomendable que sea claro y específico) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocer el punto de vista de los vecinos.</li> <li>- Punto medio en que todos estén contentos.</li> <li>- Convencer a los vecinos e <b>impedir que sus locales cierren más temprano.</b></li> </ul>
<b>Personas</b>	( <b>Características</b> de nuestra contraparte, acercamiento desde la empatía) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cansados de los ruidos.</li> <li>- Gente que trabaja y necesita descansar.</li> <li>- Quieren vivir en un espacio con buena calidad de vida.</li> <li>- Se sienten "invadidos".</li> </ul>
<b>Intereses</b>	(Descripción de sus <b>necesidades y motivaciones</b> ) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Descansar.</li> <li>- Quieren vivir tranquilos.</li> <li>- No tienen nada contra los restaurantes.</li> <li>- No desea compensación económica.</li> </ul>
<b>Opciones</b>	( <b>Alternativas</b> de beneficio mutuo que estoy dispuesto a dialogar) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Reducir el volumen de la música después de cierta hora.</li> <li>- Aportar financiamiento a la junta de vecinos (instalar de ventanas con termopanel en los departamentos más cercanos).</li> <li>- Reducir la cantidad de clientes atendidos, después de cierta hora.</li> </ul>
<b>Criterios</b>	(Bases o elementos que aportarán <b>legitimidad, transparencia e imparcialidad</b> ) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Autoridad.</li> </ul>







**El desarrollo de la negociación implica considerar otros 3 elementos**

- 1. Las relaciones.** Generar un ambiente constructivo y positivo.
- 2. Las comunicaciones.** Definir una estrategia adecuada al contexto, cuidar los elementos no verbales (L-C-E) y la conversación asertiva y empática. El jiu jitsu de la negociación, el arte de no caer en el enfrentamiento y perseverar en el acuerdo a partir de los intereses.
- 3. Los compromisos.** Establecer límites, responsabilidades, plazos y un mecanismo de vigilancia.





## Taller 8

Preparar una negociación entre comerciantes ambulantes y la Municipalidad de Concepción, que está dispuesta a eliminar la venta de productos en la calle.

En duplas, debe elegir una postura (comerciantes o municipio) y completar la ficha hasta Criterios. Subirla a Teams y participar de una negociación con su contraparte en la clase del viernes 4. El taller 9 será la negociación de esa clase.



Ficha Negociación	
Fase Preparación	
Naturaleza conflictiva	(Tema esencial en desacuerdo que nos lleva a negociar) 
Postura propia	(Objetivo que espero cumplir. Es recomendable que sea claro y específico)
1. Personas	(Características de nuestra contraparte)
2. Intereses	(Descripción de sus <b>necesidades y motivaciones</b> )
3. Opciones	( <b>Alternativas</b> de beneficio mutuo que estoy dispuesto a dialogar)
4. Criterios	(Bases o elementos que aportarán <b>legitimidad, transparencia e imparcialidad</b> )
Fase Desarrollo	
5. Relación	(Elementos que ayudarán a generar una <b>conversación constructiva y positiva</b> )
6. Comunicación	(Elementos a considerar para mantener una comunicación asertiva, el <b>jiu jitsu de la negociación</b> )
7. Compromisos	( <b>Límites, responsabilidades y plazos</b> en la ejecución del acuerdo)





Toda negociación debe tener un **término, aceptación o negación**.  
Toda aceptación debe tener un **plan conocido de cumplimiento** (ejecución, evaluación e informe).



The image features five dark brown silhouettes of people in profile, facing right, engaged in a discussion. Above them are five colorful speech bubbles: yellow, pink, light blue, red, and green. The pink bubble contains the text 'Taller de Habilidades Comunicativas', the light blue bubble contains 'Módulo 2: Habilidades sociales', and the red bubble contains 'Unidad 6: Negociación'.

**Taller de  
Habilidades  
Comunicativas**

**Módulo 2:  
Habilidades  
sociales**

**Unidad 6:  
Negociación**