



TEMA:
Liderazgo
Interpersonal /
Negociación
Interpersonal

¿CUÁLES SON LAS CLAVES PARA UNA NEGOCIACIÓN EFECTIVA?

20

William Ury

Cofundador y Socio Veterano

del Programa de Negociación de la Universidad de Harvard.

RESUMEN DEL VIDEO:

En este video, Ury analiza las maneras en que podemos negociar de mejor forma las tensiones organizacionales para lograr soluciones mutuamente aceptables.

PREGUNTAS A DISCUTIR:

1. Ury dice, “El mayor obstáculo en la negociación eres TÚ”. En una situación de conflicto, un negociador exitoso encuentra un lugar de claridad mental, emocional o espiritual, no reaccionan a la situación y aprovecha el poder de no reaccionar.

Tómese unos minutos para pensar en un momento reciente en el que negociaste una situación difícil de trabajo. Escribe tus ideas a continuación:

- ¿De qué manera decidiste no reaccionar a la situación?
- ¿De qué manera aprovechaste el poder para no reaccionar?

Ahora, como grupo, que cada persona comparta una estrategia que los haga “no reaccionar a la situación” durante un momento de negociación.

2. Otra importante estrategia de negociación es que cada parte evalúe los intereses de las otras personas (necesidades, deseos, preocupaciones, temores o aspiraciones) en comparación con su posición.

Reflexione de nuevo sobre la difícil situación laboral que identificaste anteriormente. Dedique dos o tres minutos y escribe los intereses (no la posición) de las personas del otro lado del conflicto.

Debate con tu grupo. ¿Cómo podría una evaluación de intereses ayudarte a negociar una “victoria” para ambas partes?



TEMA:
Liderazgo
Interpersonal /
Negociación
Interpersonal

William Ury

*Cofundador y Socio Veterano del Programa de
Negociación de la Universidad de Harvard.*

¿CUÁLES SON LAS CLAVES PARA UNA NEGOCIACIÓN EFECTIVA?

20

3. Identifique una situación actual que esté negociando. Completa la siguiente tabla, enumerando las formas de “no reaccionar a la situación” y “evaluar los intereses de cada parte”.

Cuando haya terminado, comparta sus ideas con su grupo.

Situación Actual:		
Formas de “no reaccionar a la situación”		
Procesar los intereses de cada parte	Mis intereses	Los intereses de la otra persona

4. Cierre debatiendo las maneras en las que podrías alentar a los demás como grupo a ser más proactivos y productivos en los desacuerdos y negociaciones interpersonales.