



4 OPCIONES de mutuo beneficio

Para encontrar opciones de mutuo beneficio debes utilizar cuatro tipos de pensamiento:

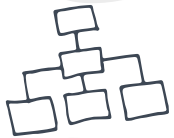
1. Pensamiento Situacional

Piensa en el problema en particular.



2. Pensamiento Descriptivo

Diagnostica, categoriza y encuentra las causas del problema.



3. Pensamiento Remedial

Busca posibles soluciones al problema.



4. Pensamiento Asertivo

Sugiere una acción que sea factible y muy puntual para resolver el problema.



1 MÉTODO DE NEGOCIACIÓN INTEGRATIVA

Acuerdo en el que todas las partes son beneficiadas, y quedan satisfechas con el resultado.



Distinguir intereses de posiciones



Trabajar el campo de las relaciones

CONSISTE EN:

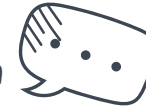


Encontrar opciones de mutuo beneficio



Utilizar criterios de legitimidad

Tener una buena comunicación



GESTIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN

Sección 4. Parte 1

3 DISTINGUIR posiciones de intereses

Los intereses definen el problema principal de todo conflicto.

Son los que guardan relación con las necesidades, deseos y preocupaciones de las partes.

¿CÓMO LOGRARLO?



Preguntar ¿Por qué?



Preguntar ¿Por qué no?



Darse cuenta que los intereses suelen ser múltiples

2 ¿CÓMO SEPARAR personas y problemas?

En una negociación, tu enemigo no es la persona que tiene un punto de vista diferente al tuyo.

A) Frente de las percepciones



- Ponte en los zapatos de la otra parte.
- Lo que tu temes no es lo que ellos quieren hacer.
- No los culpes del problema.
- Deja en evidencia las percepciones.



B) Frente de las emociones

- Reconoce y comprende las emociones.
- No te sientas menos por tener emociones.
- Deja que tu contraparte se desahogue.

C) Frente de la comunicación



- Escucha con atención y usa la validación
- Habla para que se te entienda
- Habla sobre ti no sobre ellos