



## IO1/A3. TRANSVERSAL SKILLS ENHANCEMENT STRATEGY AND SUPPORTING ACTIONS



**SEE FIRST**

SEE FIRST

Comunicación: Negociación

Autor (es): CIVIC



El apoyo de la Comisión Europea a la producción de esta publicación no constituye un respaldo de los contenidos, que reflejan únicamente los puntos de vista de los autores, y la Comisión no se hace responsable de ningún uso que puede hacerse de la información contenida en el mismo.



# TÍTULO

## INFORMACION SOBRE EL PROYECTO

**ACRÓNIMO:** SEE FIRST

**TÍTULO DEL PROYECTO:** SEEKING FIRST JOB EQUIPPED WITH PROPER SOFT SKILLS

**NÚMERO DE PROYECTO:** 2019-3-EL02-KA205-005437

**SUBPROGRAMA KA:** KA205

**SITIO WEB:** [HTTPS://SEEFIRST.EU/](https://seefirst.eu/)

**CONSORCIO:** AKNOW, CIVIC, FEUZ, IDEC, EMPHASYS, DLEARN



# TABLE OF CONTENTS

## Contenido

<b>1. Pautas</b>	4
<b>1.</b>	5
1.1	5



## 1. PAUTAS

\*\*\* PAUTAS \*\* \*

- Prepare 6 tarjetas de actividad por subcategoría de habilidad. Por ejemplo, 6 tarjetas de actividad para la escucha activa y 6 para la negociación.
- Complete todos los campos y mantenga el formato y la estructura.
- Cada actividad propuesta debe estar en una tarjeta separada; no combine 2 actividades en una tarjeta y no divida 1 actividad en 2 tarjetas.
- Para agregar una nueva tarjeta de actividad, copie y pegue una de las tarjetas de actividad existentes.
- Al final de cada subcategoría de habilidades, prepare de 6 a 8 preguntas de evaluación.



## 1. Categoría de habilidad (Comunicación)

### 1.1 Subcategoría de habilidad (Negociación)

#### 1.1.1 INTRODUCCIÓN

Esto se mostrará a todos los usuarios cuando hagan clic en una de las subcategorías de habilidades. Aparecerá en el lado derecho de la rueda.

#### DESCRIPCIÓN DE LA HABILIDAD La

La negociación es un proceso mediante el cual se llega a un compromiso o acuerdo mientras se evitan disputas y disputas. Las negociaciones están presentes en todas partes en la vida cotidiana. Negociará cosas pequeñas, como quién sacará la basura en su familia, y cosas más importantes, como cuánto dinero ganará en una nueva empresa. Aprovechar al máximo la vida depende, al menos parcialmente, de su capacidad para negociar.

En cualquier desacuerdo, los individuos claramente apuntan a lograr el mejor resultado posible para su puesto (o quizás una organización a la que representan). Las claves para un resultado exitoso son la equidad, buscar el beneficio mutuo y mantener una relación.

Se utilizan formas específicas de negociación en muchas situaciones: asuntos internacionales, el sistema legal, gobierno, disputas laborales o relaciones domésticas como ejemplos. Sin embargo, las habilidades generales de negociación se pueden aprender y también aplicar en una amplia gama de actividades, como asuntos personales y profesionales.

De hecho, las habilidades de negociación pueden ser muy beneficiosas para resolver las diferencias que surjan entre usted y los demás.

#### 1.1.2. TARJETAS DE ACTIVIDAD

#### Etapas de la negociación

#### DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

Para lograr un resultado exitoso en un proceso de negociación, es necesario seguir algunas etapas. Estas etapas son:



- Preparación
- Discusión
- La clarificación de los objetivos
- Negociar hacia un resultado de ganar-ganar
- Acuerdo
- Implementación de un curso de acción

Vamos a echar un vistazo más de cerca en cada uno de ellos. En concreto.

### **Preparación**

Antes de que se lleve a cabo cualquier negociación, es necesario identificar el momento, el lugar y las personas involucradas en el proceso. Además, asegurarse de que todas las personas involucradas conozcan todos los hechos relevantes de la situación es una parte importante de esta etapa. Esto ayudará a aclarar las posiciones de las partes con respecto a la decisión.

Esta primera etapa del proceso de negociación resulta fundamental, porque no solo aclara todos los puntos principales y partes de la negociación, sino que también ayuda a evitar más conflictos y pérdidas de tiempo durante la reunión.

### **Discusión**

Durante esta etapa, los individuos o miembros de cada lado discuten su comprensión de la situación. Cada lado debe tener la misma oportunidad de presentar su caso.

Las habilidades clave durante esta etapa incluyen preguntar, escuchar y aclarar.

A veces es útil tomar notas durante la etapa de discusión para registrar todos los puntos presentados en caso de que sea necesario aclarar más.

### **Aclaración de metas**

Esta etapa del proceso implica identificar las metas, intereses y puntos de vista de ambos lados del desacuerdo. Por lo general, estos factores se enumeran en orden de prioridad.

A través del proceso de aclaración también es posible identificar o establecer algunos puntos en común. Sin esta etapa en el proceso de negociación, es más probable que se produzcan malentendidos y que creen obstáculos potenciales para alcanzar un resultado beneficioso.

### **Negociar hacia un resultado de beneficio mutuo**

Esta etapa se centra en lo que se denomina un resultado de beneficio mutuo. Esto implica que ambas partes sientan que se ha tenido en cuenta su punto de vista y también que han obtenido algo positivo del proceso de negociación.

Por lo general, se considera que un resultado en el que todos ganan se considera el mejor resultado, incluso si esto no siempre es posible mediante la negociación.

En este caso, es necesario considerar estrategias alternativas y compromisos, que a veces también pueden traer ambas partes para lograr beneficios aún mayores.

### **Acuerdo**



Una vez que los puntos de vista e intereses de ambas partes se han tenido en cuenta y se han comprendido plenamente, se puede llegar a un acuerdo.

Es esencial que todos los involucrados mantengan la mente abierta para lograr una solución aceptable. Cualquier acuerdo debe quedar perfectamente claro para que ambas partes sepan lo que se ha decidido.

### Implementación de un curso de acción

A partir del acuerdo, se debe implementar un curso de acción para llevar a cabo la decisión.

Ahora que conoce las seis etapas de un proceso de negociación, **intente negociar algo con un amigo**, para que pueda poner en práctica lo que aprendió.

Se recomienda negociar sobre a en la vida real en lugar de una situación hipotética como quién pagará la próxima comida o cuál será la próxima noche juntos.

Trate de tener en cuenta los **seis pasos** durante este proceso e implementarlos en sus negociaciones.

Una vez que haya terminado, intente hacer un **resumen de la negociación** y luego **escriba analíticamente** qué sucedió exactamente durante cada uno de estos seis pasos, junto con una nota al margen que mencione **lo que podría haber ido mejor o peor**.

#### TIPO DE ACTIVIDAD

Actividad simple que se puede implementar de inmediato sin requerir la realización de otra actividad.

#### ACTIVIDADES CONECTADAS

-

#### HERRAMIENTAS Y RECURSOS NECESARIOS

Lápiz / cuaderno o ordenador portátil

#### TIEMPO REQUERIDO

40-50 min

#### Número de alumnos

2

#### SECTORES PERTINENTES





Incluya uno o más sectores para los que esta habilidad sea relevante. Elija entre los siguientes sectores:

- Estética
- Agricultura
- Artes Artes
- culinarias
- Economía
- Educación
- Ingeniería
- Informática
- Derecho
- Gestión
- Atención médica y sanitaria (incluida la veterinaria)
- Militar
- Ciencias naturales
- Administración de oficinas Administración
- pública
- Ciencias sociales
- deportivo
- Turismo

#### RECURSOS ADICIONALES

#### REFERENCIAS

Cómo mejorar las habilidades de negociación en el lugar de trabajo: <https://www.getsmarter.com/blog/career-advice/how-to-improve-negotiation-skills-in-the-workplace/>

¿Qué es la negociación? <https://www.skillsyouneed.com/ips/negotiation.html>

#### IMAGEN

<https://www.pexels.com/photo/city-man-people-woman-4963436/>

#### INTRODUCCIÓN



En esta actividad aprenderá cuáles son las seis etapas del proceso de negociación: Preparación, Discusión, Clarificación de metas, Negociar hacia un resultado de beneficio mutuo, Acuerdo e Implementación de un curso de acción.

## Investigación y práctica

### DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

Uno de los requisitos más importantes que garantizarán su éxito en un proceso de negociación, es saber prepararse para el proceso, hacer una investigación eficiente y también cómo practicar de manera eficiente.

Antes de que comience la negociación, haga su tarea reuniendo suficiente información para tener una idea clara de cómo podría ser un buen trato o acuerdo personal. Además, investigue un poco para estar preparado para todos los resultados posibles.

La negociación es una habilidad que se puede aprender y, como ocurre con cualquier habilidad, la práctica aporta mejoras. Ensaye lo que quiere decir y su respuesta a cualquier contraargumento que puedan presentar, antes de la negociación, para que esté tranquilo y preparado con respuestas estratégicas durante el día.

La práctica también implica conocerse a sí mismo, identificar bien su propio estilo de negociación personal y sus desencadenantes emocionales, de modo que no se inquiete por nada de lo que la otra parte diga o haga en sus esfuerzos por alcanzar un resultado beneficioso para todos.

Un buen ejercicio para practicar su habilidad es aplicar métodos de negociación a situaciones prácticas cotidianas y, por lo tanto, tratar las interacciones simples y cotidianas como una negociación. Por ejemplo, si dos amigos suyos están peleando por una discusión, intervenga, escuche lo que ambos tienen que decir sobre la discusión y cuáles son sus razones. Ahora puede intentar ayudarlos a encontrar una solución que pueda beneficiarlos a ambos.

Otro ejercicio de práctica útil puede ser representar un proceso de negociación con su familia o amigos. La práctica de la negociación no siempre tiene que suceder en escenarios de la vida real. A veces, un juego de roles saludable con amigos o familiares puede brindar una oportunidad sin estrés para practicar lo que ha aprendido con alguien en quien confía.

El ejercicio de juego de roles puede ser útil para:

- Prepararse para una negociación
- Hacer diferentes tipos de preguntas para comprender mejor el punto de vista de la otra persona



- Cómo hacer una contrapropuesta para que pueda alentar más eficazmente a su contraparte a compartir información.

Algunas ideas para el juego de roles:

- Destino de vacaciones con su pareja
- Asignación de tareas del hogar con su familia
- Dónde comer con sus amigos el fin de semana ;

Ahora solo tiene que elegir un tema de negociación y JUEGO DE ROL!

Después de cada juego de roles, escriba lo siguiente:

- ¿Llegó a una situación en la que todos ganan?
- Si no, ¿de qué lado prevaleció?
- Para el lado que más se comprometió, ¿qué elementos de la conversación lo llevaron a eso?
- Para el lado prevaleciente, ¿cuáles fueron las ventajas que lo ayudaron a tomar la delantera?
- ¿Había alguna forma de revertir los 2 tipos de elementos anteriores?

#### TIPO DE ACTIVIDAD

Actividad simple que se puede implementar de inmediato sin requerir la realización de otra actividad.

#### ACTIVIDADES CONECTADAS

-

#### HERRAMIENTAS Y RECURSOS NECESARIOS

Cuaderno, lápiz / bolígrafo

#### TIEMPO REQUERIDO

40-50 min

#### Número de alumnos

2-6

#### SECTORES PERTINENTES



Incluya uno o más sectores para los que esta habilidad es relevante. Elija entre los siguientes sectores:

- Estética
- Agricultura
- Artes Artes
- culinarias
- Economía
- Educación
- Ingeniería
- Informática
- Derecho
- Gestión
- Atención médica y sanitaria (incluida la veterinaria)
- Militar
- Ciencias naturales
- Oficina Administración Administración
- pública
- Ciencias sociales
- Deportes
- Turismo

#### RECURSOS ADICIONALES

#### REFERENCIAS

Tres formas de enseñar habilidades de negociación a estudiantes de secundaria: <https://www.marlborough.org/news/~board/stem/post/teaching-negotiation-skills-to-high-school-students>

5 ejercicios para mejorar sus habilidades de negociación: <https://www.inc.com/samuel-edwards/5-exercises-to-improve-your-negotiation-skills.html>

Úselo o piérdalo: 4 formas de practicar sus habilidades de negociación: <https://blog.blackswanltd.com/the-edge/use-it-or-lose-it-4-ways-to-practice-your-negotiation-habilidades>

#### IMAGEN

<https://www.pexels.com/photo/silver-ipad-545057/>



## INTRODUCCIÓN

Después de completar esta tarjeta de acción, aprenderá cómo prepararse para un proceso de negociación y cómo hacer que su práctica sea más eficiente con un juego.

### Aprender las señales del lenguaje corporal

#### DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

Los expertos en negociación normalmente aconsejan a las contrapartes que se reúnan en persona siempre que sea posible en lugar de depender del teléfono o Internet. Esto se debe a que las habilidades de negociación dependen principalmente de su capacidad para respaldar sus palabras con acciones físicas que muestren franqueza, honestidad y confianza. Esto promueve la confianza y aumenta el deseo de la otra parte de responder de manera cooperativa y llegar a un acuerdo.

De hecho, sin hacer uso de gestos y expresiones faciales, aquellos que negocian pueden tener dificultades para "leer" a las personas de otros con precisión y establecer una conexión.

Según estudios recientes realizados por psicólogos y expertos en lenguaje, el lenguaje corporal y las comunicaciones no verbales tienen un mayor impacto en una discusión que las palabras reales que dices. Por eso es muy importante aprender algunas técnicas de persuasión del lenguaje corporal.

#### TÉCNICAS DE PERSUASIÓN

##### Mimetismo

A veces, durante un proceso de negociación, puede suceder que el comportamiento de los negociadores comience a converger. Sus patrones de respiración y frecuencia cardíaca se sincronizan, y también tienden a imitar la postura y los gestos de las manos de los demás. La mímica es una señal de que ambos se esfuerzan por establecer una conexión y encontrar puntos en común. Según algunos estudios, la mímica parece hacernos sentir cómodos con los demás y animarnos a confiar en ellos, lo cual es fundamental durante un proceso de negociación.

##### Establezca la confiabilidad

Aprender a leer las señales del lenguaje corporal puede resultar fundamental para comprender si puede confiar o no en alguien. Establecer la confiabilidad no es un juego fácil. Sin embargo, hay algunas pistas que puede buscar.

Cuando evalúe la confiabilidad de un negociador, recuerde que algunos signos no verbales son más importantes que otros cuando se usa el lenguaje corporal. Por ejemplo, es posible



que desee saber que los mentirosos pueden tener dificultades para coordinar su comportamiento, por ejemplo, decir que no mientras asiente con la cabeza. Además, que a veces se olvidan de agregar los gestos, las variaciones de tono, las cejas levantadas y los ojos muy abiertos que hacemos de forma natural cuando decimos la verdad.

#### Detectar microexpresiones

Según el profesor Paul Ekman de la Facultad de Medicina de la Universidad de California, San Francisco, las "microexpresiones" son signos breves e involuntarios de las emociones genuinas de uno, como un sonrojo o un ceño fruncido, que pueden alertar a otros sobre nuestro pensamientos. ¡Así que presta atención a esos también!

Como habrá comprendido, el lenguaje corporal es fundamental durante un proceso de negociación. En cuanto a otras habilidades, esta también se puede practicar. Para mejorar sus señales de lenguaje corporal durante el juego de roles con su equipo, practique lo siguiente:

- Perfeccione su apretón de manos: hace que las personas se sientan cómodas, promueve la honestidad y aumenta los comportamientos cooperativos que conducen a la negociación.
- Sepa cómo mantener un contacto visual amistoso: como escribió Shakespeare, "los ojos son las ventanas del alma". De hecho, el contacto visual es una de las herramientas de comunicación más poderosas entre dos personas, ya que transmite franqueza, sinceridad y confianza.
- Sea consciente de sus expresiones faciales: le guste o no, en un entorno de negociación sus expresiones faciales estarán bajo el mismo microscopio, así que trate de asegurarse de que mejoren las señales verbales positivas que está dando. Tenga cuidado de no fruncir el ceño o arrugar su frente de manera preocupante y aproveche la oportunidad para sonreír y asentir con la cabeza siempre que sea posible.
- Mantenga su "proxémica", su espacio personal, al hablar o interactuar con los demás. Es importante que cada parte sienta que se respeta su espacio personal y que no se les intimida físicamente.
- Mantenga sus extremidades tranquilas y abiertas: al igual que desea que las palabras que está diciendo exudan fuerza, confianza y calma durante una negociación, su cuerpo también debe hacerlo. Si está constantemente dando golpecitos con los dedos o los pies, entrelazando las manos o cruzando y descruzando las piernas, será una señal de que se encuentra en un estado estresado, en lugar de pensativo. Mantenga las piernas tranquilas y los movimientos de las manos limitados a la expresión en lugar de inquietudes.

Haga ejercicio tomando un video de usted mismo durante el juego de roles y luego lea el video y preste atención a estos elementos. Tome notas de lo que necesita mejorar y cómo.



Vuelva a hacer el juego de roles con un tema diferente e intente incorporar las mejoras que pensó.

¡Recuerde que la práctica hace al maestro!

#### TIPO DE ACTIVIDAD

Actividad compleja que requiere la realización de otra actividad

#### ACTIVIDADES CONECTADAS

Investigación y práctica

#### HERRAMIENTAS Y RECURSOS NECESARIOS

Lápiz y papel, ordenador portátil

Teléfono móvil y / o cámara

#### TIEMPO REQUERIDO

40-50 min

#### Número de alumnos

2-6

#### SECTORES PERTINENTES

Incluya uno o más sectores para los que esta habilidad es relevante. Elija entre los siguientes sectores:

- Estética
- Agricultura
- Artes Artes
- culinarias
- Economía
- Educación
- Ingeniería
- Informática
- Derecho
- Gestión
- Atención médica y sanitaria (incluida la veterinaria)
- Militar
- Ciencias naturales



- Oficina Administración Administración
- pública
- Ciencias sociales
- Deportes
- Turismo

#### RECURSOS ADICIONALES

#### REFERENCIAS

Uso del lenguaje corporal en la negociación: <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/negotiation-techniques-and-body-language-body-language-negotiation-examples-in-real-life/>

9 trucos de lenguaje corporal para mejorar sus habilidades de negociación: <https://www.fastcompany.com/3032560/9-body-language-tricks-to-improve-your-negotiation-skills>

#### IMAGEN

<https://pixabay.com/photos/gestures-collage-non-verbal-language-2158259/>

#### INTRODUCCIÓN

Esta tarjeta de actividad le ayudará a aprender lo importante que es el uso del lenguaje corporal durante un proceso de negociación. También incluye algunos ejercicios para que practique su habilidad de lenguaje corporal.

### Iniciar un club de debate

#### DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD EI

El debate representa una herramienta útil para mejorar las habilidades para hablar y negociar y es particularmente útil para proporcionar experiencia en el desarrollo de un argumento convincente.

Es posible que haya oído hablar de clubes de debate, ¿por qué no inicia el suyo propio?

No necesita mucho, solo unos pocos amigos motivados.





Los pasos que debe seguir incluyen:

- Busque al menos 3 personas, incluido usted mismo. Necesita min. 2 polemistas y 1 persona supervisando
- Elija un día y una frecuencia (puede programarlo semanalmente o mensualmente)
- Elija un lugar (puede reunirse en persona o en línea)
- Establezca algunas reglas básicas
- Encuentre los temas para discutir

Hay muchos tipos de debate sobre un tema que usted puede utilizar en su club. En cada sesión, puede probar una diferente para ver cuál funciona mejor para usted. A continuación encontrará una idea para su primera actividad:

- Divida a los miembros en 3 equipos
- Defina un argumento para el debate. Algunas ideas: Se debe prohibir fumar en todos los lugares públicos, se debe prohibir todo el plástico, la pena de muerte debe ser ilegal
- Elija un equipo para que sea el equipo afirmativo (que apoye el argumento) y el otro equipo para que sea el equipo contrario (que se opone a el argumento). Los miembros restantes serán los jueces
- Dar a los equipos 10 minutos para preparar sus argumentos
- Un miembro del equipo afirmativo presenta sus argumentos (10 minutos)
- Un miembro de los equipos opuestos presenta sus argumentos (10 minutos)
- Otro miembro del equipo afirmativo presenta más argumentos y responde a las preguntas del equipo contrario (5 minutos)
- Otro miembro del equipo contrario presenta más argumentos y responde a las preguntas del equipo afirmativo (5 minutos)
- Ambos equipos llegan a la refutación, tratando de derrotar los argumentos del otro equipo sin agregando nuevos. (5-10 minutos / cada equipo)
- Después del final del debate, todos los miembros del equipo reflexionan sobre sus argumentos y desempeño y se retroalimentan entre sí.

Los factores clave a considerar durante un debate son:



- Estilo: la forma en que expresa sus argumentos, que debe ser persuasiva y segura.
- Velocidad: es fundamental hablar a un ritmo que sea lo suficientemente rápido como para parecer inteligente y te dé tiempo para decir lo que quieras, pero lo suficientemente lento como para que te entiendas fácilmente.
- Tono: un tono variable te hace sonar interesante. Escuchar un tono durante toda una presentación es aburrido.
- Volumen: gritar no gana debate. No es absolutamente necesario hablar más alto que el volumen al que todos en la sala pueden escucharlo cómodamente.
- Claridad: La capacidad de expresar cuestiones complejas de forma clara y concisa es de lo que se trata el debate. ¡Así que hazlo simple!
- Uso de notas y contacto visual: las notas son esenciales, pero deben ser breves y bien organizadas para que sean efectivas. El contacto visual con la audiencia también es muy importante, pero sigue cambiando tu mirada. A nadie le gusta que lo miren.

#### TIPO DE ACTIVIDAD

Actividad compleja que requiere una cantidad significativa de tiempo y esfuerzo pero no requiere la realización de otra actividad

#### ACTIVIDADES CONECTADAS

.

#### HERRAMIENTAS Y RECURSOS NECESARIOS -

Bolígrafos / lápices

- NotasPizarra

adhesivasblanca / Cartón

-- Una sala (para reuniones cara a cara)

○

un ordenador portátil con conexión a Internet

#### TIEMPO REQUERIDO

60+ min

#### Número de alumnos



3-10

### SECTORES PERTINENTES

Incluya uno o más sectores para los que esta habilidad es relevante. Elija entre los siguientes sectores:

- Estética
- Agricultura
- Artes Artes
- culinarias
- Economía
- Educación
- Ingeniería
- Informática
- Derecho
- Gestión
- Atención médica y sanitaria (incluyendo veterinaria)
- Militar
- Ciencias naturales
- Oficina Administración Administración
- pública
- Ciencias sociales
- Deportes
- Turismo

### RECURSOS ADICIONALES

### REFERENCIAS

Cómo debatir: <https://www.sfu.ca/cmns/130d1/HOWTODEBATE.htm>

10 beneficios de debatir en las aulas: la importancia del debate en la educación: <https://howdoihomeschool.com/classical-homeschooling/benefits-debating-education-importance/>

Iniciar un club de debate: <https://sites.google.com/site/manitobadebate/2-getting-started/starting-a-debate-club>

Realización de un debate: [https://www.edu.gov.mb.ca/k12/cur/socstud/frame\\_found\\_sr2/tns/tn-13.pdf](https://www.edu.gov.mb.ca/k12/cur/socstud/frame_found_sr2/tns/tn-13.pdf)

### IMAGEN



<https://www.pexels.com/photo/man-people-woman-desk-6949416/>

## INTRODUCCIÓN

Esta tarjeta de actividad le ayudará a aprender la importancia de debatir y cómo implementarlo en su proceso de mejora de la habilidad de negociación. Esta tarjeta también incluye algunas recomendaciones para que las use a fin de comenzar a practicar el debate.

## Escuchar activamente en la negociación

### DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

Una habilidad a cultivar que tendrá un impacto positivo en su futuro estilo de negociación es la escucha activa. La escucha activa habilidosa puede cambiar las tensiones e impulsar el progreso en una situación de estancamiento, siendo la herramienta más eficiente para construir relaciones positivas y alcanzar acuerdos exitosos.

Escuchar activamente no es simplemente prestar atención a lo que alguien está diciendo, ni agregar un "ajá" a la conversación de vez en cuando. La escucha activa requiere una mente activa; requiere cierto grado de empatía para ayudarlo a comprender completamente lo que la otra persona está tratando de decir.

La escucha activa es invaluable para asegurar negociaciones exitosas. De hecho, escuchar activamente es tan importante, si no más, que hablar, ya que las negociaciones exitosas se basan en un intercambio de información. Un intercambio requiere la acción de ambos lados de la mesa, no simplemente de la persona que ofrece la información. De esta manera, la escucha activa juega un papel clave para garantizar que toda la información se intercambie y se absorba con éxito. Una escucha activa efectiva también demuestra a la otra persona que está dejando su agenda a un lado y tomándose el tiempo para considerar la situación desde su perspectiva. Cuanta más información tenga, más poder tendrá y más probabilidades tendrá de alcanzar la meta deseada.

Pero, ¿cómo puede mejorar sus habilidades de escucha activa dentro de un proceso de negociación?

A continuación se muestran algunos trucos que le ayudarán a renovar sus habilidades de escucha activa y convertirse en un negociador exitoso:

- Hacer preguntas: Para ser empático, los negociadores deben comprender con precisión el mensaje que transmite la otra parte. Al hacer preguntas, demuestra que está interesado en lo que se dice y que está dispuesto a explorar todos los lados de una discusión. Formular preguntas con estructuras como "Por favor, ¿puede explicar lo que quiso decir con...?" Indica además que está prestando atención e intentando comprender el punto de vista de la otra persona.
- Parafrasear: como herramienta muy eficaz en las negociaciones, parafrasear resume lo que ha dicho la otra persona y es la mejor manera de demostrar que ha entendido lo que



está diciendo. Al usar oraciones como "según tengo entendido, su plan es ...", destaca su voluntad de comprender el otro lado del argumento.

- Proporcionar retroalimentación: la retroalimentación muestra que ha tenido en cuenta lo que la otra persona ha estado diciendo, lo que demuestra que no ha ignorado simplemente sus opiniones; está dispuesto a discutir sus puntos más a fondo.
- Reconocimiento: similar a la retroalimentación, el reconocimiento es una excelente manera de identificar las preocupaciones de la otra parte para trabajar juntos hacia la resolución conjunta de problemas.

Puede practicarlos durante una actividad de juego de roles.

Después del final de la actividad, puede preguntarle a su compañero de juego de roles si sintió que escuchó activamente sus argumentos. Luego, puede preguntarles específicamente por cada uno de los elementos anteriores.

La próxima vez que negocie o debata, preste atención a estos y asegúrese de escuchar activamente a los demás.

#### TIPO DE ACTIVIDAD

Actividad compleja que requiere la realización de otra actividad

#### ACTIVIDADES CONECTADAS

Investigación y práctica

#### HERRAMIENTAS Y RECURSOS NECESARIOS

.

#### TIEMPO REQUERIDO

30-40 min

#### Número de alumnos

2

#### SECTORES PERTINENTES

Incluya uno o más sectores para los que esta habilidad es relevante. Elija entre los siguientes sectores:

- Estética
- Agricultura
- Artes Artes



- culinarias
- Economía
- Educación
- Ingeniería
- Informática
- Derecho
- Gestión
- Atención médica y sanitaria (incluida la veterinaria)
- Militar
- Ciencias naturales
- Administración de oficinas Administración
- pública
- Ciencias sociales
- Deportes
- Turismo

#### RECURSOS ADICIONALES

Consejos sobre cómo convertirse en un oyente activo: <https://www.mindtools.com/CommSkill/ActiveListening.htm>

Video sobre cómo escuchar mejor: [https://www.ted.com/talks/julian\\_treasure\\_5\\_ways\\_to\\_listen\\_better](https://www.ted.com/talks/julian_treasure_5_ways_to_listen_better)

#### REFERENCIAS

Escucha activa: la clave para negociaciones exitosas: <https://drivinginnovation.ie.edu/active-listening-the-key-to-successful-negotiations/>

Habilidades de negociación para negociaciones en las que todos ganan: <https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-skills-daily/listening-skills-for-maximum-success/#:~:text=One%20skill%20to%20cultivar%20que,necesita%20to%20build%20creative%20ofertas.>

#### IMAGEN

<https://unsplash.com/photos/lp1AKIUV3yo>

#### INTRODUCCIÓN

Esta tarjeta de actividad le ayudará a aprender lo importante que es la escucha activa dentro de un proceso de negociación. Esta tarjeta también incluye algunos trucos para que practique sus habilidades de escucha activa.



## Comunicación asertiva

### DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

Como sabemos, la negociación es un método utilizado por las personas para resolver diferencias. Es un proceso mediante el cual se llega a un compromiso o acuerdo mientras se evitan peleas y disputas. A veces, sin embargo, las peleas y disputas no se pueden evitar, creando situaciones difíciles que tenemos que soportar. ¿Cómo afrontar estas situaciones en un contexto de negociación?

Una forma muy eficaz de manejar situaciones difíciles es aprender a ser más asertivo. Ser asertivo no se trata solo de expresar sus derechos; también se trata de aumentar la eficiencia de su comunicación con los demás. Esto te ayudará, especialmente si tienes que lidiar con personas con comportamiento agresivo o pasivo.

Hay varias formas de expresarse para lograr este objetivo. Todo lo que necesita hacer es aprender a mejorar su forma de comunicarse con los demás de una manera más asertiva, por ejemplo, estructurando de manera diferente lo que quiere decir. Mira la imagen de abajo.



Otros ejemplos sobre cómo ser más asertivo incluyen decir:

- "No estoy de acuerdo" en lugar de "Estás equivocado" o
- "Me tratan injustamente" en lugar de "Eres tan injusto".

Para formular sus oraciones de una manera más asertiva, también puede intentar comenzar sus oraciones con lo siguiente:

- "No quiero que ..."
- "Me gustó cuando dijiste ..."
- "Me gustó cuando lo hiciste ... "
- " Cuando lo haces... siento... "
- " Tengo una opinión diferente. Creo que ... "
- " Aceptemos estar en desacuerdo sobre esto y seguir adelante "
- "Cuando lo hagas... me siento... porque..."



- “He decidido no...”

Aquí hay una breve lista sobre cómo ser más asertivo:

- preste atención constante a sus necesidades, deseos y anhelos. Sea amable y atento consigo mismo.
- Enfrenta tus miedos y practica ser asertivo con una autoexposición moderada. En cada oportunidad, practique la asertividad estando en la zona de aprendizaje.
- Apóyate para manejar tu miedo, duda, vergüenza y culpa. Reconózcalos, haga espacio para ellos y utilícelos como un detonante para la autorreflexión.
- Trabaja en tu lenguaje corporal.
- Empiece a realizar cualquier tipo de ejercicio o deporte de forma inmediata.
- Desarrolle sus habilidades sociales y comunicativas.
- Camine con orgullo por el mundo con la mentalidad de abundancia y sea flexible en cuanto a cómo se pueden satisfacer sus necesidades.
- Sublime tus necesidades: usa el humor u otros mecanismos de defensa maduros.

Mediante el desarrollo de la asertividad saludable, se sentirá más confiado, tus relaciones mejorarán, sentimientos negativos desaparecerán y se sentirá mucho mejor y más feliz en general

Ahora que tiene una visión clara de lo que es la asertividad, aquí hay algo de ejercicio que le puede hacer para practicar. Solo recuerde, cuando practica la asertividad, debe comenzar de a poco.

Como experimento, realice una pequeña acción asertiva que actualmente no sea algo que haría de forma natural, utilizando la autoexposición. Algunos ejemplos de asertividad a través de la autoexposición pueden ser:

1. Únase a una reunión y preséntese a algunas personas;
2. Pregúntale a la persona que te gusta;
3. No huya del conflicto, intente manejarlo;
4. Sonríe la próxima vez que alguien te interrumpa;
5. Di "no" a algo que no te guste;
6. Si no le agrada alguien, busque algo que le guste de esa persona y felicítelo.

#### TIPO DE ACTIVIDAD

Actividad simple que se puede implementar de inmediato sin requerir la realización de otra actividad.

#### ACTIVIDADES CONECTADAS

.

#### HERRAMIENTAS Y RECURSOS NECESARIOS

.





<b>TIEMPO REQUERIDO</b>
50-60 min
<b>Número de alumnos</b>
2-6
<b>SECTORES PERTINENTES</b>
Incluya uno o más sectores para los que esta habilidad es relevante. Elija uno de los siguientes sectores: <ul style="list-style-type: none"><li>● Estética</li><li>● Agricultura</li><li>● Artes Artes</li><li>● culinarias</li><li>● Economía</li><li>● Educación</li><li>● Ingeniería</li><li>● Informática</li><li>● Derecho</li><li>● Gestión</li><li>● Atención médica y sanitaria (incluida la veterinaria)</li><li>● Militar</li><li>● Ciencias naturales</li><li>● Administración de oficinas Administración</li><li>● pública</li><li>● Ciencias sociales</li><li>● deportivo</li><li>● Turismo</li></ul>
<b>RECURSOS ADICIONALES</b>
<b>REFERENCIAS</b>
Formule sus oraciones usando habilidades de asertividad efectiva <a href="https://www.skillsconverged.com/FreeTrainingMaterials/tabid/258/articleType/ArticleView/articleId/835/categoryId/119/Formulate-Your-Sentences-Using-Effective-Assertiveness-Skills.aspx">https://www.skillsconverged.com/FreeTrainingMaterials/tabid/258/articleType/ArticleView/articleId/835/categoryId/119/Formulate-Your-Sentences-Using-Effective-Assertiveness-Skills.aspx</a> 11 formas de ser más asertivo: <a href="https://www.healthline.com/health/how-to-be-more-assertive">https://www.healthline.com/health/how-to-be-more-assertive</a>



## IMAGEN

<https://unsplash.com/photos/V5vqWC9gyEU>

## INTRODUCCIÓN

Esta tarjeta de acción le ayudará a aprender la importancia de la asertividad en un contexto de negociación o en la vida en general. Esta tarjeta también incluye algunos trucos y ejercicios para que practiques tu asertividad.

### 1.1.1. PREGUNTAS DE EVALUACIÓN

## EVALUACIÓN

1. ¿Cuál de las siguientes es una de las etapas de una negociación exitosa?
  - a. Lluvia de ideas
  - b. Análisis DAFO
  - c. **Aclaración de objetivos**
  - d. Todo lo anterior
  
2. No es necesario prepararse antes de una negociación.
  - a. Verdadero
  - b. **Falso**
  
3. ¿Cómo puede uno volverse más asertivo?
  - a. Inclínese para manejar su miedo, duda, vergüenza y culpa.
  - b. Trabaja en tu lenguaje corporal.
  - c. Desarrolle sus habilidades sociales y comunicativas.
  - d. **Todo lo anterior**
  
4. Necesita ser miembro de una organización oficial para comenzar un equipo de debate
  - c. Verdadero
  - d. **Falso**
  
5. ¿Cuál de las siguientes frases puede usar para comunicarse de una manera más asertiva?
  - a. 'No te preocupas por mí'
  - b. **'No estoy de acuerdo'**
  - c. 'Te equivocas Al dar
  
6. retroalimentación puedes demostrar que eres un oyente activo
  - a. **Verdadero**



**b. Falso**