

Organización y país: I & F Education - Irlanda

Nombre de la actividad: Negociar con empatía

Resumen (¿Qué voy a aprender?):

Conocerás los diferentes resultados de una negociación cuando, en lugar de centrarte sólo en tus intereses, también comprendas e incluyas las necesidades y objetivos de la otra persona para llegar a soluciones en las que todos salgan ganando.

Objetivo (¿Para qué lo voy a aprender?):

El objetivo de esta actividad es practicar técnicas para negociar con empatía.

Materiales:

Negociación en la **que todos ganan**

<https://www.mindtools.com/CommSkll/NegotiationSkills.htm>

Negociación empática

<https://youtu.be/aHhPh5aKG0U>

Pluma y papel

La hora:

Tiempo estimado en minutos 60

Grupo objetivo:

Profesionales que trabajan en la misma empresa o departamento. Lo ideal es trabajar en parejas.

Instrucciones para los facilitadores

El objetivo de la actividad es practicar las técnicas clave para poder negociar con empatía.

Esto implica conocer las necesidades e intereses de ambas partes, no sólo los nuestros.

Tanto para la negociación interna como para la externa.

Para el ejercicio propuesto puedes elegir una situación fácil o más difícil.

Tareas y procedimiento:

Fase 1: Preparación

- El instructor explica el tema (negociación a realizar), identificando los personajes de la negociación a realizar.
- Dividir el grupo en parejas.
- Cada persona identificará la situación en la que sale perdiendo y definirá su propia.
 - o Objetivos
 - o Puestos
 - o Intereses subyacentes
 - o Intenta averiguar la mejor resolución que puede esperar
 - o Qué es un trato justo y razonable y qué es un trato mínimamente aceptable
 - o Reflexiona sobre tu estrategia.

Fase 2: Negociación empática para encontrar soluciones beneficiosas para todos

- Buscar una solución integradora
- Crear alternativas adicionales, como concesiones de bajo coste que puedan tener un alto valor para la otra persona
- Enmarcar las opciones en función de los intereses de la otra persona
- Buscar alternativas que permitan a su oponente declarar la victoria
- Intentar comprender a la otra persona: conocer su situación
- Para negociar con éxito de forma empática es importante centrarse también en la otra persona.
 - o averiguar cuáles son los objetivos, las necesidades y las posiciones del otro
 - o pensar en la personalidad de la otra persona
 - o cuáles son las verdaderas necesidades frente a los deseos

Conclusión y evaluación:

Debate sobre el tema

1. ¿Cuál era tu posición inicial?
2. ¿Dónde están definidos tus objetivos, en las necesidades o en los deseos?
3. ¿Han cambiado tus objetivos o tu posición al conocer las necesidades de la otra persona?
4. ¿Has podido encontrar una solución común?
5. Si tuvieras que renunciar a algunos de tus objetivos, ¿dónde podrás negociar para obtener algo de tu renuncia?
6. ¿Cuál es tu sensación general sobre la negociación?
7. ¿Crees que ambas partes están contentas y se sienten bien después de la negociación?
8. ¿La relación de trabajo mejoró o se vio afectada negativamente como resultado de esta negociación?