La negociación familiar bajo el enfoque de ganar ganar

Generado por IA — Nueva Escuela Mexicana Digital

Flashcards

PREGUNTA

¿Qué es la negociación en el contexto de conflictos familiares?

RESPUESTA

Es un método de solución de conflictos cuyo objetivo es resolverlos de la manera más pacífica posible, buscando un beneficio mutuo para ambas partes.

PREGUNTA

¿Qué significa el enfoque de 'ganar-ganar' en una negociación?

RESPUESTA

Implica llegar a un término medio en el que ambas partes no pierdan tanto ni ganen todo, logrando un beneficio equilibrado para ambas.

PREGUNTA

¿Por qué es importante identificar a los actores en un conflicto?

RESPUESTA

Porque centrarse en las personas directamente involucradas evita que terceros ajenos al conflicto lo compliquen más.

PREGUNTA

¿Qué es una 'escalada simétrica' en un conflicto?

RESPUESTA

Es una situación en la que ambas partes responden de manera reactiva y creciente, intensificando el conflicto hasta llegar a un punto de confrontación mayor.

PREGUNTA

¿Cuál es el papel de la escucha activa en la negociación?

RESPUESTA

Permite entender las demandas, posturas e intereses de la otra parte, fomentando una comunicación efectiva y respetuosa.

PREGUNTA

¿Qué factores deben considerarse en una negociación familiar?

RESPUESTA

Los actores involucrados, la problemática real, el equilibrio de poder, las posiciones, los intereses, las emociones y los comportamientos de ambas partes.

PREGUNTA

¿Por qué es importante identificar la problemática real en un conflicto?

RESPUESTA

Para evitar responder de manera reactiva y centrarse en resolver la causa principal del conflicto en lugar de escalarlo.

PREGUNTA

¿Qué rol juegan las emociones en la negociación?

RESPUESTA

Permiten expresar sentimientos y necesidades, ayudando a las partes a comprender mejor las motivaciones detrás del conflicto.

PREGUNTA

¿Qué se debe evitar en una negociación para que sea efectiva?

RESPUESTA

Evitar involucrar a personas ajenas al conflicto, responder de manera reactiva y no escuchar activamente a la otra parte.

PREGUNTA

¿Qué se busca al identificar los intereses en una negociación?

RESPUESTA

Comprender qué es lo que realmente importa a cada parte para encontrar soluciones que satisfagan esas necesidades.

Resumen: La negociación familiar: Resolviendo conflictos con el enfoque ganar-ganar

Nivel: bachillerato

- La negociación es una herramienta clave para resolver conflictos de manera pacífica, buscando un beneficio mutuo en lugar de imponer una solución unilateral.
- Es esencial identificar a los participantes directos del conflicto y evitar la intervención de personas externas que puedan complicar la situación.
- Comprender la problemática real y evitar respuestas impulsivas ayuda a evitar escaladas innecesarias en los conflictos.
- La escucha activa es fundamental para entender las posturas, intereses y emociones de ambas partes, promoviendo una comunicación efectiva.

- Reconocer los intereses y comportamientos de ambas partes permite encontrar un equilibrio y llegar a acuerdos satisfactorios para todos.

Mapa Conceptual

La negociación familiar bajo el enfoque de ganar-ganar

Objetivo de la negociación

- Resolver el conflicto de manera pacífica
- Lograr un beneficio mutuo
- Encontrar un término medio

Factores clave en la negociación

- Identificar a los actores involucrados
- Definir claramente la problemática
- Reconocer el desequilibrio de poder

Habilidades necesarias

- Escucha activa
- Comprensión de posturas y demandas
- Identificación de intereses y emociones

Actitudes importantes

- Evitar la escalada simétrica del conflicto
- Mantener una comunicación abierta
- Fomentar el respeto mutuo