Pasos sistemáticos para llevar a cabo una negociación asertiva

Generado por IA — Nueva Escuela Mexicana Digital

Flashcards

PREGUNTA

¿Cuál es el primer paso para llevar a cabo una negociación asertiva?

RESPUESTA

Mantener la calma. Si no es posible, es recomendable alejarse un momento para tranquilizarse antes de continuar.

PREGUNTA

¿Qué se debe evitar al iniciar una negociación?

RESPUESTA

Evitar entrar en la conversación ofendiendo, devaluando o violentando a la otra persona. Es importante ser asertivo.

PREGUNTA

¿Qué es una lluvia de ideas en el contexto de una negociación?

RESPUESTA

Es un proceso en el que ambas partes expresan lo que quieren y buscan generar opciones para llegar a un acuerdo.

PREGUNTA

¿Qué se debe hacer después de generar una lluvia de ideas?

RESPUESTA

Filtrar y seleccionar las opciones más válidas, evaluarlas y ajustarlas si es necesario.

PREGUNTA

¿Qué sigue después de decidir una solución en la negociación?

RESPUESTA

Llevar a cabo la acción acordada y supervisar su implementación para asegurar que sea funcional.

PREGUNTA

¿Por qué es importante reconocer el logro de las personas en una negociación?

RESPUESTA

Reconocer el logro fomenta un ambiente positivo y refuerza el compromiso hacia la solución acordada.

PREGUNTA

¿Qué debe incluir una negociación para que sea efectiva?

RESPUESTA

Debe incluir diálogo, compromiso, acción y supervisión para asegurar que la solución sea funcional.

PREGUNTA

¿Qué sucede si la solución acordada no es completamente adecuada?

RESPUESTA

Se puede reajustar la solución para adaptarla mejor a las necesidades de ambas partes.

PREGUNTA

¿Qué papel juega la escucha activa en una negociación asertiva?

RESPUESTA

La escucha activa permite entender las necesidades de la otra parte y facilita la búsqueda de soluciones conjuntas.

PREGUNTA

¿Qué diferencia hay entre emoción y sentimiento en el contexto de una negociación?

RESPUESTA

Una emoción dura poco tiempo, mientras que el sentimiento puede perdurar y estar compuesto por varias emociones.

Resumen: Guía para una Negociación Asertiva: Pasos Clave y Estrategias

Nivel: secundaria

- Mantén la calma antes de iniciar la negociación. Si estás emocionalmente alterado, tómate un tiempo para tranquilizarte antes de continuar.
- Practica la escucha activa y la asertividad. Evita atacar, ofender o devaluar a la otra persona; en su lugar, busca expresar tus ideas de manera respetuosa y clara.
- Genera una lluvia de ideas para explorar posibles soluciones. Filtra y selecciona las opciones más viables, evaluándolas y ajustándolas según sea necesario.
- Implementa la solución acordada y supervisa su efectividad. Reconoce los logros y esfuerzos de las personas involucradas para fomentar el compromiso.

- Asegúrate de que la negociación no solo se quede en palabras, sino que se traduzca en acciones concretas y se consideren factores adicionales para garantizar el éxito.

Mapa Conceptual

Pasos sistemáticos para llevar a cabo una negociación asertiva

Calma y control emocional

- Separarse si es necesario para tranquilizarse
- Reconocer que las emociones son pasajeras
- Evitar actuar impulsivamente

Escucha activa y asertividad

- Dar espacio para que la otra persona se exprese
- Evitar ofensas, devaluaciones o confrontaciones agresivas
- Ser claro y respetuoso al expresar tus ideas

Generación y selección de ideas

- Realizar una lluvia de ideas sobre posibles soluciones
- Filtrar y seleccionar las opciones más viables
- Evaluar y reajustar las ideas seleccionadas si es necesario

Acción y supervisión

- Implementar la solución acordada
- Reconocer los logros de las personas involucradas
- Supervisar el cumplimiento del compromiso

Compromiso y solución final

- Buscar la mejor solución para ambas partes
- Asegurar que el acuerdo trascienda el diálogo
- Tomar en cuenta factores adicionales para garantizar el éxito