



“Escucho,
luego
negocio”



Jeannette Sánchez
Directora & Coach

Cel. 996371044
RPM #0079225
Mail: jeannette@despertarcoaching.pe

02 de diciembre de 2015
Lima, Perú

OBJETIVO

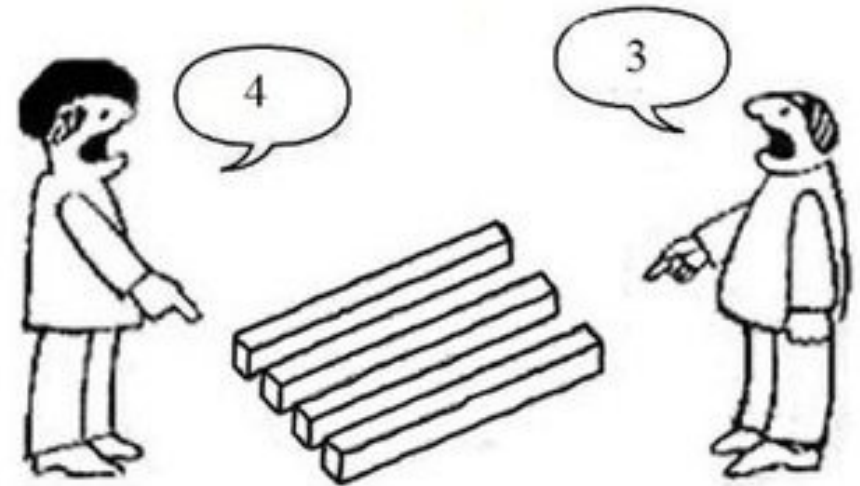
Desarrollar la capacidad de *escuchar* como componente esencial que permite conseguir resultados “**ganar-ganar**” en situaciones de *negociación*.



Apertura a diferentes perspectivas

Me dispongo a escuchar e interpretar la experiencia.

“Si todos oímos lo mismo...¿por qué cada una de las personas del grupo comenta algo diferente?”



ESCUCHAR = PERCIBIR + INTERPRETAR



Preparación para la conversación

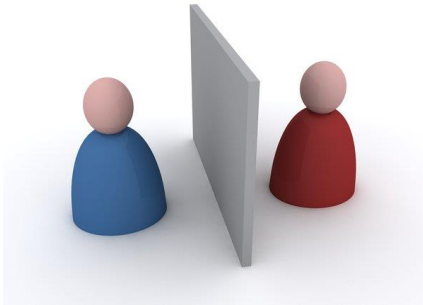
Reconozco , acepto y canalizo aquellos pensamientos que aparecen cuando genero conversaciones con las personas.



- *¿Cuáles son mis juicios o pensamientos con respecto a “X”?*
- *¿Esto que estoy pensando me abre o me cierra posibilidades para conectar con él o ella? ¿Qué puedo hacer ?*

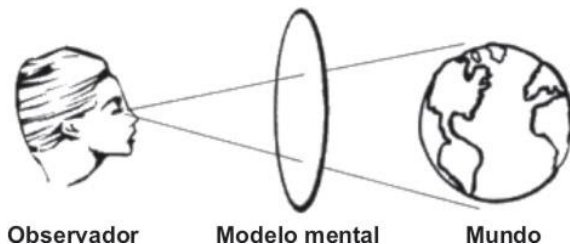


Juicios y modelos mentales



LOS JUICIOS pueden generarnos CONVERSACIONES INTERNAS del tipo: YO SÉ cómo eres; en consecuencia, no es importante para mí conocer lo que estás sintiendo o pensando sobre “x”.

ENTONCES DECIDO IGNORAR QUE..



CADA UNO DE NOSOTROS, producto de su historia personal, su cultura, sus valores, sus costumbres, etc. OBSERVA Y DESCRIBE LA SITUACIÓN “X” desde su PROPIA PERSPECTIVA o MODELO MENTAL.



EJERCICIO: ME UBICO EN EL ESCENARIO DE UNA NEGOCIACION

Recuerda una conversación de negociación que hayas mantenido recientemente con una persona, aquella en la que no obtuviste lo que esperabas.

Describe el contexto de la conversación:

- ¿Dónde ocurrió?
- ¿Quiénes participaron?
- ¿Sobre qué tenían que conversar?
- ¿Qué deseabas lograr tú?
- ¿Qué deseabas lograr la otra persona?

Asumiendo el rol de **observador** y con la información anterior, completa el gráfico respondiendo a las preguntas.



1. ¿Existe un propósito común en la conversación? ¿Cuál es?

2. ¿Dónde se sostuvo la conversación? ¿El lugar era adecuado para ambas personas?

4. YO

¿Cómo me sentí?
¿Qué deseaba lograr?
¿Qué idea defendí?
¿Cómo actué?

5. EL o ELLA

¿Cómo se sintió?
¿Qué deseaba lograr?
¿Qué idea defendió?
¿Cómo actuó?

6. ¿Qué sucedió entre ambos
que impidió llegar a un
acuerdo?

3. ¿Sobre qué necesitan
conversar?

Descubro nuevas posibilidades de acción para la negociación

Comparte tus respuestas con la persona que se encuentra a tu lado y escucha tu propia narración.

Reflexiona y toma nota:

- Sobre tu desenvolvimiento ¿qué ha llamado más tu atención?

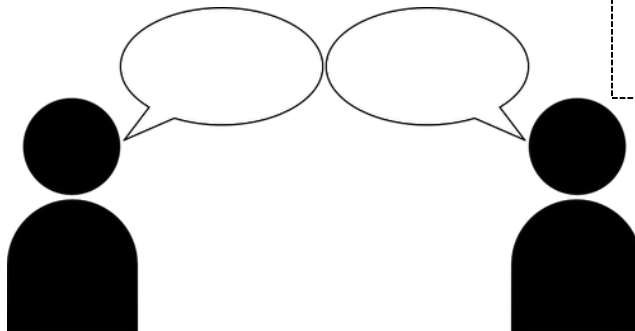


Despertamos la escucha activa

- ¿Cómo escuchamos?
 - Con los sentidos
 - Con las emociones
 - Con el cuerpo entero
- ¿Qué escuchamos?
 - Lo que se dice
 - Lo que se quiere decir
 - Lo que no se dice
- ¿Qué es **PARAFRASEAR**?
 - Decir con mis palabras lo que está diciendo la otra persona

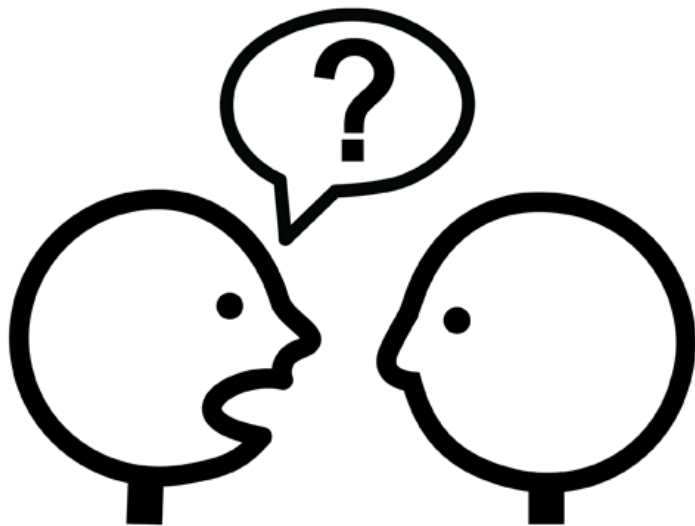
Vivenciamos:

- A y B simulan una conversación de negociación.
- “A” expone su perspectiva y “B” escucha sin interrumpir.
- “B” parafrasea lo expuesto por “A” y culmina preguntándole ¿Es correcto lo que digo? O ¿Es así como percibes la situación?
- “A” aprueba o modifica lo dicho por “B”.
- Intercambian roles.



Despertamos la escucha activa

- ¿Qué es **INDAGAR**?
 - Preguntar todo aquello que me permita **APROPIARME** de la perspectiva del otro



Vivenciamos:

- “A” expone su perspectiva.
- “B” escucha sin interrumpir y parafrasea.
- “B” realiza una pregunta a la vez para obtener toda la información posible sobre lo que está sintiendo o pensando “A”.
- Intercambian roles



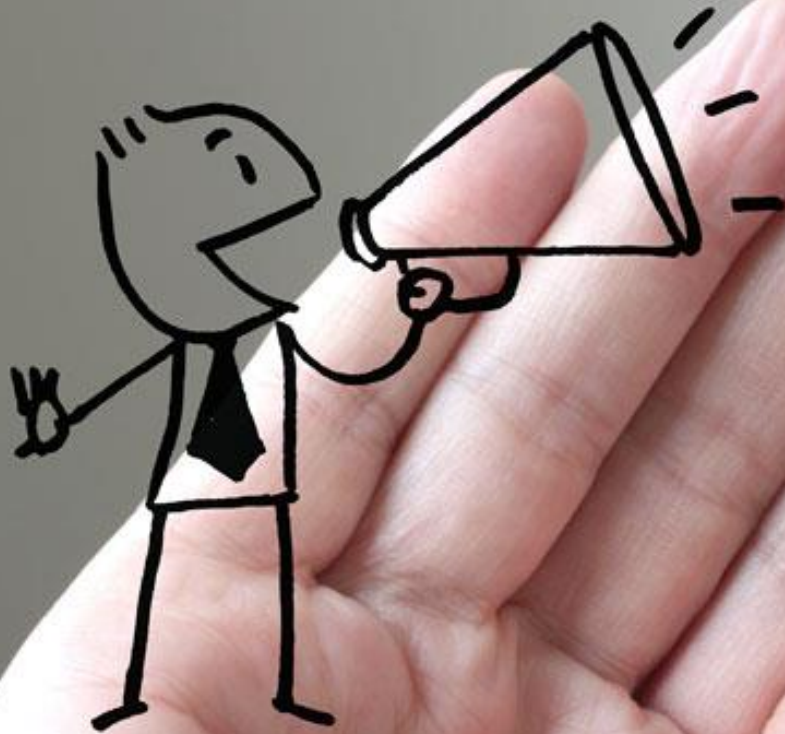
Regresa al escenario y responde:

¿Qué cambiaría o haría diferente?

¿Qué consejos te darías a ti mismo para sostener una negociación ganar-ganar?



El mejor consejo que tengo para mí
es....



¡Muchas gracias!

Para mayor información:



Jeannette Sánchez

Directora & Coach

Cel. 996371044

RPM #0079225

Mail: jeannette@despertarcoaching.pe

Web: www.despertarcoaching.pe

 /DespertarCoachingPe