



Escuela Normal de Educación Preescolar

Licenciatura en Educación Preescolar

Ciclo Escolar 2023-2024

Curso: Tutoría Grupal

Docente: Karla Griselda García Pimentel

Alumnas:

Karla Saraí Martínez Vazquez #16

Eva Carolina Moron Perez #17

Paulina Paredes Recio #18

Lluvia Hefziba Pérez Arreola #19

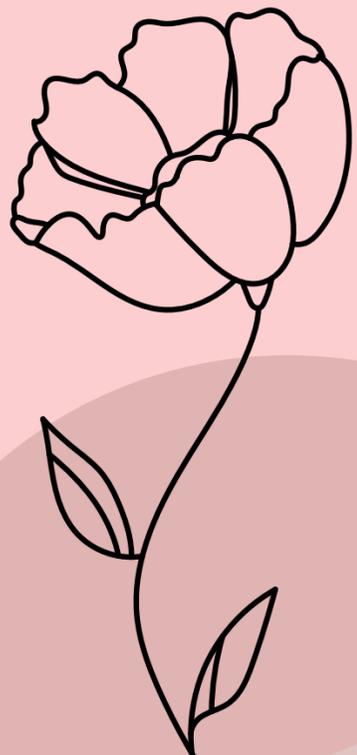
Nancy Lizeth Ramírez González 20

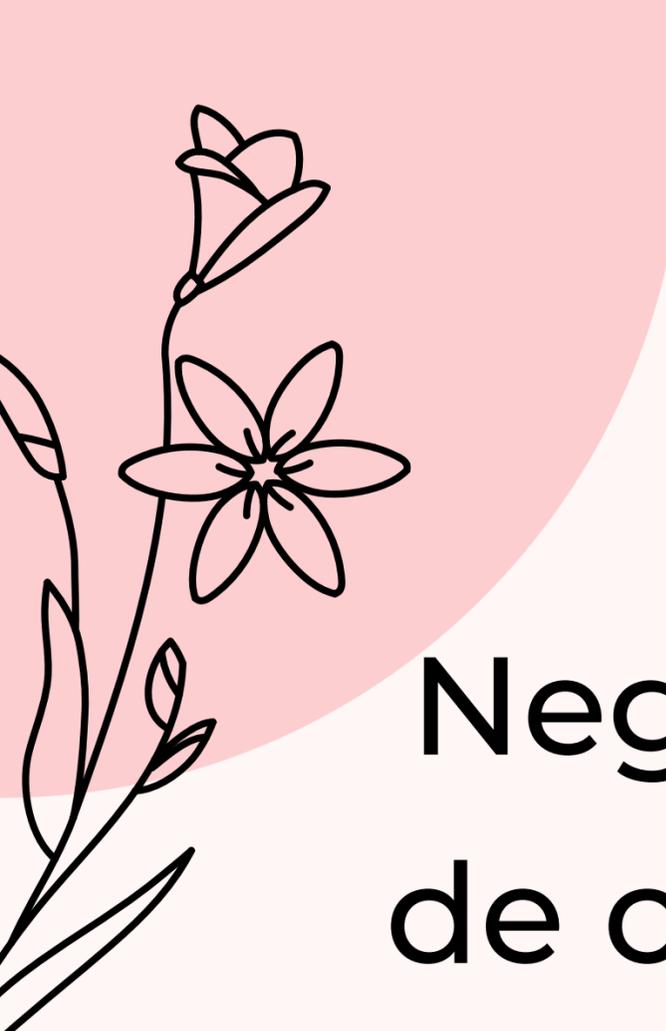
Saltillo Coahuila de Zaragoza.

Noviembre 2023.

”Negociación”

Equipo 4

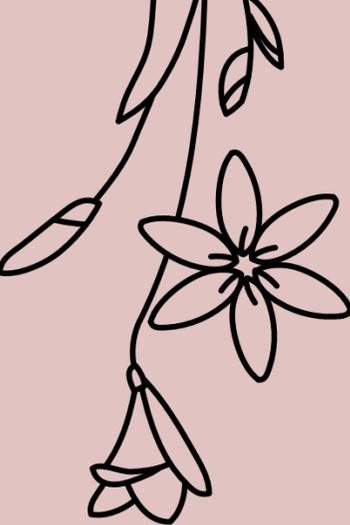




¿Qué es?

Negociar es un proceso de abordaje de conflictos entre dos o más partes, pues, bajo dicho proceso, hay por lo general una oposición o contraposición de intereses.



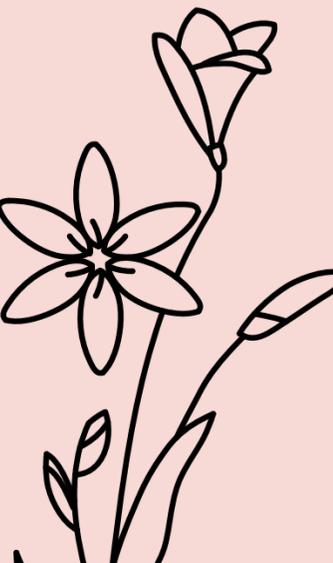


¿Para qué sirve abordar los conflictos por medio de técnicas de negociación?

Para lograr una solución satisfactoria de un encuentro conflictivo.

Para desarrollar una negociación con el esquema ganar-ganar.

Para que los acuerdos se hagan operativos.



¿Cómo abordar el conflicto por medio de técnicas de negociación?

Separe las personas de los problemas: separe las personas del problema, es decir, focalicé su trabajo en abordar la situación y no en atacar a la persona.

Ponerse en los zapatos del otro: todos tenemos un marco de referencia preconcebido fruto de diversas influencias en nuestras vidas (familia, formación, vínculos). Dichos marcos configuran nuestras percepciones e influyen en la forma en que nos relacionamos con los demás y la fuente de nuestras actitudes y comportamientos.

Manejo de emociones: cuando se está en medio de una situación de conflictos hay dos elementos que se ponen en juego, el problema a resolver y la relación humana en el marco de la cual acontece el conflicto.

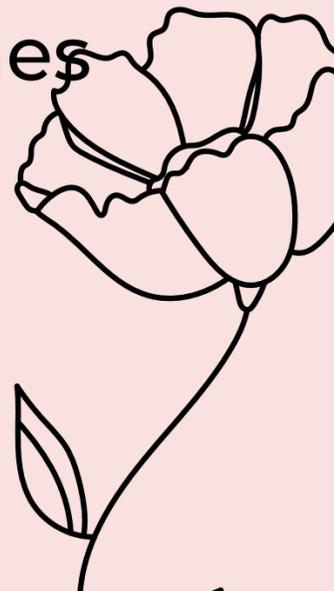


Comunicaciones: en la comunicación hay tres situaciones a las que pueden enfrentarse quienes quieren abordar el conflicto mediante técnicas de negociación: primero, pueden no estar hablando el uno al otro; segundo, la otra parte puede no estar escuchando; tercero, los malos entendidos.

Separe las posiciones de los intereses: las posiciones, son decisiones fijas, mientras que los intereses se relacionan con lo que hizo tomar esa decisión, estos definen el problema, es decir entre las necesidades, deseos, preocupaciones y temores de las partes.

Crear opciones: Un elemento fundamental en el abordaje de conflictos a través de técnicas de negociación es el desarrollar actitud propositiva, sin embargo, hay algunos obstáculos que inhiben la producción de opciones

- Juicio Prematuro
- Buscar una sola respuesta
- Extremo individualismo



Gracias por

su

atención

