

Guía del formador:

Negociar por intereses.

Una vez visto el video con tu equipo, pídeles que se agrupen en tríos o parejas y que piensen en un conflicto de intereses que les sea próximo. Vale un conflicto de intereses dentro del propio departamento, de la empresa o incluso del mercado. (Si no encuentran un ejemplo a nivel profesional pueden usar uno a nivel personal)

Pídeles que sigan esta estructura:

- Define el conflicto.
- Describe las posiciones de las partes.
- Trata de entender los intereses de cada una de las partes.
- Propón una alternativa que satisfaga total o parcialmente los intereses de las partes.

Una vez leído los casos, reflexionar sobre como el hecho de poner el foco en los intereses generó alternativas de solución y como si te quedas en las posiciones el conflicto se bloquea y se enquistas.

Recuérdales la importancia, cuando hay un conflicto, de centrarse en los intereses y no en las posiciones.

Termina agradeciendo a todos su participación.