

El Arte de la Negociación

Usando como estrategia la inteligencia
emocional antes que la inteligencia
competitiva

Como usarla y Porque???

Arte y Negociación...

- ❖ Arte: Capacidad, virtud o habilidad para hacer algo.
Conjunto de reglas o indicaciones para algo bien.
- ❖ Negociación: Conversación entre dos o más personas para conseguir un arreglo de intereses divergente o acuerdo mutuo.

Fases de una Negociación

Preparación – Desarrollo - Conclusión

Tener la información necesaria y conocer a la otra parte es importante para mostrarse seguro de si mismo

Tener objetivos realistas y asumibles para crear confianza a la otra parte y tratar de llegar a un consenso de los intereses de ambas partes es primordial

Firmar el compromiso y comparar que las dos partes estén claros de lo negociado para evitar diferencias y malas interpretaciones

Que se necesita para hacer una buena negociación ??

1. Ser hábil y conocer estrategias y métodos para convencer a la otra parte
2. Tener capacidad de realizar acuerdos satisfactorios para ambas partes
3. Conocer a la otra parte y analizar sus debilidades y sus fortalezas
4. Manejar al 100% la mayor cantidad de información posible
5. Identificar las ventajas comunes de ambas partes.
6. Planificar las concesiones posibles con antelación.

Estrategia...

- ❖ Plan para dirigir un asunto. Se compone de una serie de acciones planificadas que ayudan a tomar decisiones y conseguir los mejores resultados posibles.

Cuatro tipos:

1. Integrativa (ganar- ganar)
2. Competitiva (ganar-perder)
3. Flexibilidad (perder-ganar)
4. Pasividad (perder-perder)

Inteligencia

- ❖ Capacidad o facultad de entender, razonar, saber aprender y de resolver problemas.
- ❖ **Inteligencia Competitiva:** Se refiere solo al ambiente de los competidores y sus capacidades, vulnerabilidad e intenciones.
- ❖ **Inteligencia Emocional:** Se define como la capacidad que tiene una persona de entender, manejar, seleccionar y trabajar sus emociones y las de los demás con eficiencia para generar resultados positivos

Inteligencia competitiva

Se refiere solo al ambiente de los competidores y sus capacidades vulnerabilidad e intenciones.

Es importante en una empresa ya que da un un enfoque más amplio y abarca todos los aspectos del trabajo de la entidad, incluida la información interna la información interna.

Cuando usar la Inteligencia Competitiva???

- ❖ Anticiparse a los cambios
- ❖ Aumento de la demanda
- ❖ Aumentar el control ante la competencia
- ❖ Gestionar la innovación
- ❖ Protección y reducción del riesgo y optimización de recursos

Cuando usar la Inteligencia Competitiva???

- ❖ La sobre carga informacional
- ❖ Toma de decisiones más eficientes
- ❖ Generación y adquisición de conocimiento
- ❖ Identificación de nuevas oportunidades

Inteligencia Emocional

Es la capacidad que tiene una persona de entender, manejar, seleccionar y trabajar sus emociones y las de los demás con eficiencia para generar resultados positivos.

Competencia Emocional: Capacidad Adquirida que da lugar a un buen desempeño laboral sobresaliente

Factores que conforman la inteligencia emocional

- Conciencia de si mismo
 - Autorregulación
 - Motivación
 - Empatía
- Capacidad de relación



Capacidad de Relación

Saber entender a los demás, colaborar, ayudar y tener pertenencia

- Influencia
- Comunicación
- Manejo de Conflictos
- Liderazgo
- Catalizar cambios
- Establecer Vinculos
- Colaboración
- Habilidades de equipo



Conciencia De uno Mismo

Ser consciente de uno mismo, conocer el propio sentimiento de vida.



Empatía

Capacidad de ponerse en el lugar de otra persona.



Autorregulación

- Autocontrol
- Confiabilidad
- Escrupulosidad
- Adaptabilidad
- Innovación



Motivación

Tendencias emocionales que guían o facilitan la obtención de la metas

- Afán de Triunfo
- Compromiso
- Iniciativa
- Optimismo

Cuando usar la Inteligencia Emocional???

- ❖ Para transmitir confianza.
- ❖ Para dirigir grupos
- ❖ Catalizar Cambios
- ❖ Cuando se necesita inspirar a la otra parte
- ❖ Para conocer y hacer rendir a un grupo determinado
- ❖ Para hacer colaborar al equipo
- ❖ Para descubrir habilidades especiales en los demás

Use la inteligencia emocional!!

Sea empático para
entender, manejar y
respetar las
emociones de los
demás

Piense antes
de actuar

Sepa elegir bien
las emociones
en cada
momento...

Sea feliz y
tenga paz
interior

La Educación

ANTES

- Métodos rígidos
- Transmitir información para ser almacenada y evaluada

AHORA

- Método para desarrollar potencialidades de manera integral
- Habilidades Emocionales
- Formación Académica

Espacios donde se desarrolla la IE

La Escuela

Profesores, tutores, orientadores.

Para fomentar la amistad, relaciones con el grupo, potenciar actividades extraescolares y promover empatía

La Familia

Es la base de seguridad donde se abren al mundo físico y social donde saben reciben ayuda, apoyo y consuelo

Los profesores y la IE

Se necesita tener:

Conocimiento de que el tono que emplee en el trato con los alumnos incide en el desarrollo emocional de los niños

Capacidad de manejar la propia contrariedad

Respeto por los alumnos

Capacidad para ponerse en el lugar de los alumnos y comprenderlos

HIPOTESIS

El personal docente y administrativo de los centros educativos a nivel medio y alto en la capital de Guatemala utilizan principalmente la inteligencia emocional para negociar exitosamente con el personal con que se relacionan

Estudio Realizado

La muestra de encuestados consistió en grupos de maestros y personal administrativo de distintos establecimientos educativos de la capital de Guatemala.

Se determinó hacerlo en este grupo objetivo debido a que se considera que es un medio en el que se debe usar mucho la inteligencia emocional por el carácter de las personas y personitas con las que hay que negociar día a día

Se pasó una encuesta a un amplio grupo de personal administrativo y docente con preguntas en las que era necesario indicar como y que estrategia usan ellos para lograr sus objetivos, se les explicó el objetivo principal de la investigación y el porqué de las preguntas formuladas

Grupo Objetivo

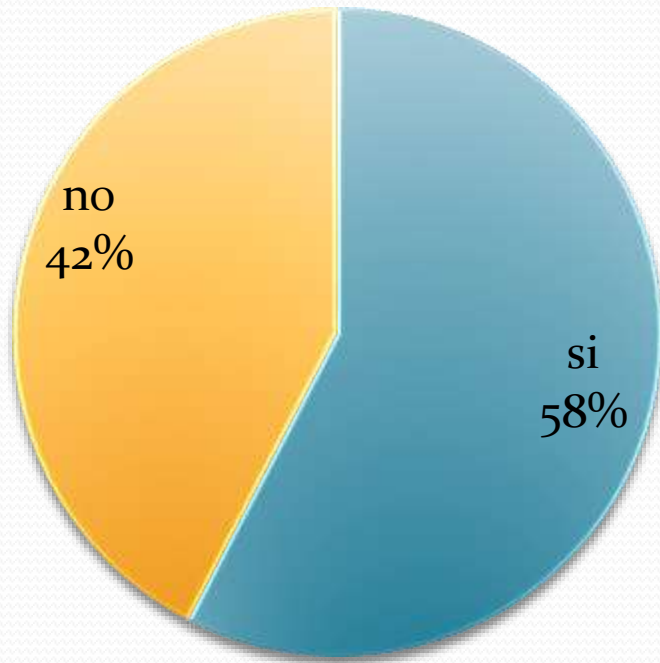
Colegios de Nivel Medio y Alto de la Capital de Guatemala:

1. Discovery School
2. Magic Book
3. Colegio Sinibaldi
4. Colegio Centroamericano
5. Colegio Los Fresnos
6. Colegio Bilingüe Lourdes
7. Colegio Entrevalles
8. Colegio Las Colinas
9. Colegio Mis Angelitos

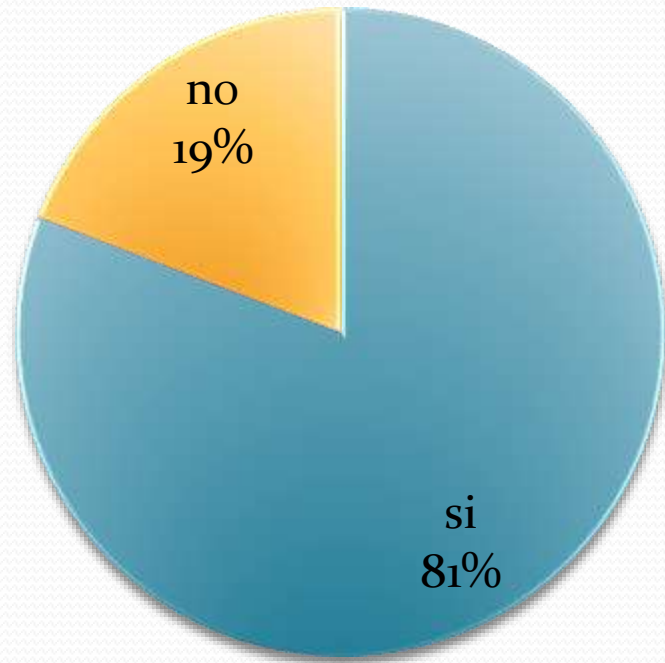
Resultados de la Investigación

Análisis x Pregunta

Se prepara para negociar?

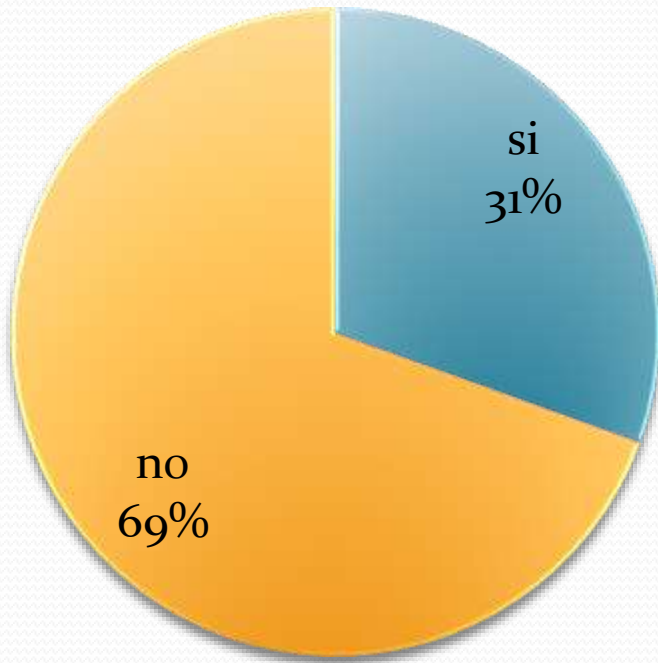


Es Ud convincente?



Análisis x Pregunta

Se siente presionado?

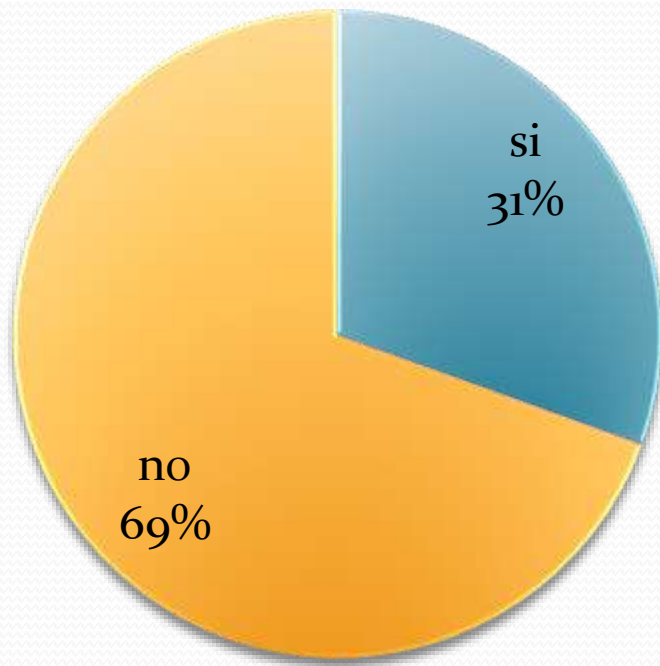


Cree tener facilidad para negociar?



Análisis x Pregunta

Le ganan muchas veces en una negociación?

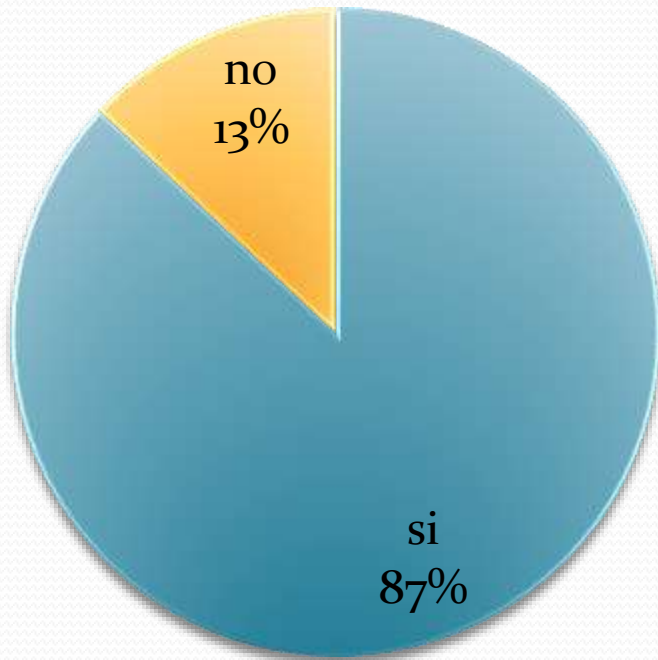


Se enoja cuando no gana?

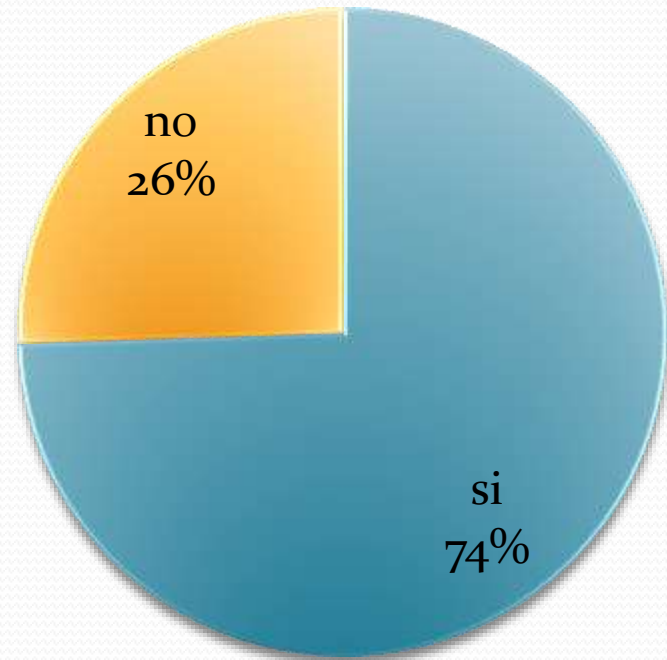


Análisis x Pregunta

Busca usted soluciones si no se llega a negociar??

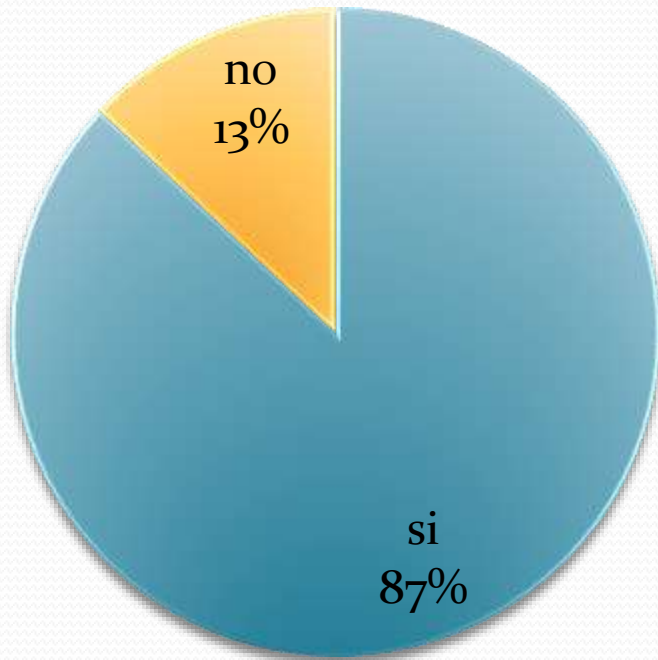


Mantiene usted siempre la calma??



Análisis x Pregunta

Sabe que es la Inteligencia Emocional?



Sabe que es la Inteligencia Competitiva?

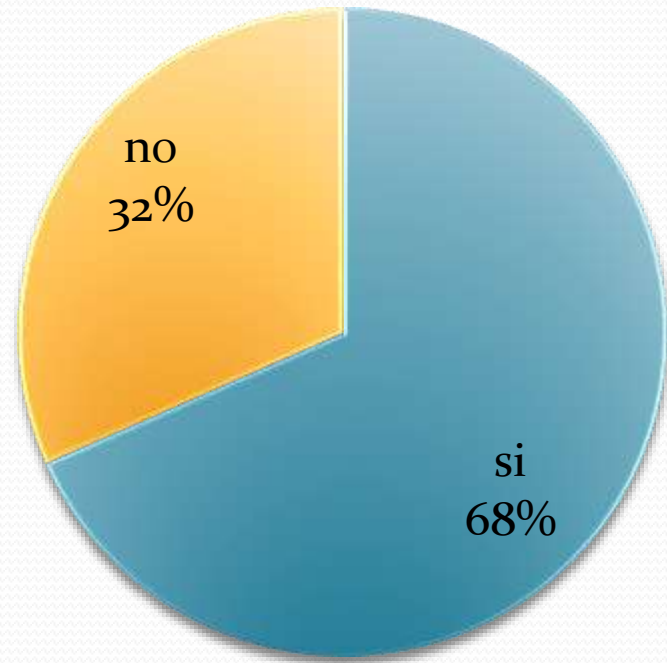


Análisis x Pregunta

Manipula a las personas?



Es usted empático?



Conclusiones

- de IE y IC son términos de actualidad
- La presión y la falta de experiencia puede hacer que no se ganen las negociaciones

Para lograr buenas negociaciones:

- Es necesario prepararse con anticipación
- Hay que ser convincente en los argumentos y no mostrarse presionado ante la otra parte
- Debe saber manipular a la otra parte y ser empático
- Buscar soluciones y mantener la calma es muy importante

Recomendaciones

- Al contratar personal es importante dar la inducción necesaria para que conozcan del significado de la Inteligencia Competitiva y de la Inteligencia Emocional
- Capacitar a los equipos de trabajo a desarrollar principalmente la IE, para lograr negociar con éxito, ya sea con niños o con empleados de grandes empresas.
- El éxito radica en dar seguimiento al equipo para que se note el interés por ellos para motivarlos a ejecutar las tareas que se les asignen.

Recomendaciones

- Tomar conciencia de las propias emociones, ser empáticos para percibir los sentimientos de los demás.
 - Aprender a tolerar las presiones y frustraciones del día a día.
 - Trabajar en equipo con actitud social, para un mejor desarrollo personal.