

Lic. En psicología

7° Cuatrimestre

Dirección y liderazgo

Título: “Técnicas de negociación”

Catedrático:

Rosette García Cinthya Laura

Alumno: Mauricio Tovilla de los Santos

**28 de octubre del 2020**

Este aspecto es el mas importante de todos, el tener esto siempre en mente me ayudara a comprender que no todo debe ser blanco o negro, que si bien no se puede lograr todo lo que deseamos si se puede lograr la gran mayoría.

Todo se puede negociar,

Durante la vida hemos podido comprender que si tenemos la informacion adecuada podremos hacer los juicios indicados, en mi vida personal siempre me ha sido de utilidad ya que al tener la informacion correcta las observaciones realizadas son lo mas fieles a la realidad.

La informacion es poder.

Esto me parece muy interesante ya que en el campo terapeutico, me ayudará mucho ya que la terapia es una constante negociacion, si desde el principio genero esa empatia y me pongo en cierto modo de lado del paciente, puedo lograr que el sienta la misma empatia por mi y lograr que los cambios esperados se generen.

No ponerse en contra de la otra parte

Técnicas de negociaci3n.

Ser respetuoso, cortes y educado.

Durante una negociacion es muy com3n que los animos est3n por los cielos, por lo cual es vital guardar la compostura y siempre respetar a nuestro conegociante, tener esto presente me ayudara mucho en mi practica puesto que no siempre encontraremos personas con nuestro mismo punto de vista y en esos casos es vital recordar este punto.

Habla como si fueras a llegar a un acuerdo.

Esto me sera de vital importancia ya que al tratar de temas que causen cierto conflicto a la contra parte sera mas facil que ella llegue a un acuerdo mutuo, puesto que estamos siendo optimistas y eso se contagia.

Valora cuantas alternativas tienes a la negociaci3n.

Es necesario que pensemos en todas las posibilidades por lo cual cuando me enfrente a situaciones en las que se necesite una negociaci3n es necesario que piense en todas las posibilidades ya que esto puede asegurarme que el conflicto se resuelva facilmente.

## Conclusión:

Sin duda alguna la negociación es algo que esta presente en la vida de todos y cada uno de nosotros, por lo cual es de vital importancia saber como lograr una buena negociación adecuada y así poder lograr nuestro objetivo.

La negociación en nuestra profesión es de vital importancia ya que como hemos comentado con anterioridad, la terapia es una constante negociación con el paciente para poder transformar su comportamiento y la forma en que ve la vida. Por lo cual para nosotros como psicólogos es importantísimo tener los conocimientos adecuados sobre esto.

## Referencia:

Piqueras, C. (2017, 20 diciembre). 10 Técnicas de negociación que te ahorrarán muchos problemas. Recuperado 28 de octubre de 2020, de <https://www.cesarpiqueras.com/tecnicas-de-negociacion/>