

Negociamos por interdependencia ya que sin esta distinción no se daría la necesidad de entablar una dinámica relacional en la que yo requiero algo del otro y el otro requiere algo de mi ...

Ganar la "guerra" para conseguir la mejor tajada

Competencia

Conserva el ganar

Se habla

Interdependencias



Cooperación

Dinámica colaborativa en la que todos somos parte del posible acuerdo

Conserva la relación

Se conversa



Los frijoles negros del paraíso

INSTRUCCIONES:

1. Esta actividad se desarrollará por parejas (selección aleatoria)
2. Todos recibirán un documento con el rol que deben desempeñar – link de drive
3. Usted tendrá 10 minutos para leer el rol y lograr algún tipo de acuerdo con su compañero(a) de actividad.
4. Si el tiempo termina y no se llega a un acuerdo se entenderá que este no fue posible.
5. Si llegan a algún acuerdo durante el tiempo establecido, deben escribirlo en un mensaje directo de WhatsApp al número 3176582731 uno de los integrantes de la dupla con el nombre de ambos negociadores.

CONDICIONES ESPECIALES

1. Una vez definido el acuerdo este NO se puede cambiar o ajustar. El no acuerdo también es una opción
2. Las negociaciones o acuerdos son Top Secret. Solo el facilitador se puede enterar de sus acuerdos.
3. Bajo ninguna circunstancia comparta su negociación con otras pareja que esta negociando al tiempo en otra sala