JUEGO DE ROLES – EJEMPLO

Objetivo

Familiarizarse con las 14 etapas habituales de la negociación.

Duración

Preparación: 30 Minutos
Juego de roles: 30 Minutos

Instrucciones

Con la ayuda de la lista de verificación adjunta, tiene media hora para preparar su entrevista. Durante la media hora que sigue, desempeñará el papel del DRH.

Al final del ejercicio:

- Pregúntale a su compañero qué impresión le ha dado.
- ¿Qué estrategia ha podido notar?
- ¿Si debería hacer la experiencia de nuevo, cómo procedería?

Juego de roles

Señor Paul Durand, Responsable de la Producción de su empresa, especializada en la afiladura de diamantes, le pida una cita con el fin de obtener un aumento de sueldo.

Con 45 años, acaba de divorciarse. La pensión para sus hijos Pierre (21 años), Mariette (19) y Jean-Claude (16) – todos estudiantes– ha sido fijada a 1000 francos por hijo y eso hasta que terminan sus estudios, pero hasta la edad 25 años como máximo. Viviendo actualmente solo en un piso, tiene que pagar un alquiler de 1'300 francos al mes. Su sueldo mensual es de 6'200 francos.

Señor Durand es un especialista excepcional en su campo. Se ha enterado de que una empresa competidora busca contratarlo con un sueldo mucho más alto.

Su empresa:

Líder en su sección desde hace más de 30 años, tiene que enfrentarse a la emergencia de nuevos competidores en su mercado. Carece de personal de forma crónica y sus clientes empiezan a quejarse del retraso de sus entregas.

Además, una reciente reestructuración le obliga a limitar sus costes de forma drástica y ha conseguido obtener una congelación de los sueldos tras las últimas negociaciones con el sindicato. En esa reunión, se ha comprometido en tratar todos los empleados de la misma manera, lo que significa no aceptar ninguna excepción respecto a los sueldos.

©Pro Mind Consulting 2015

Lista de verificación de trabajo

ETAPAS	PREGUNTAS	COMENTOS
1. Cambio radical de las tendencias	▪ Tomar cierta perspectiva	
2. Posición de la situación problemática	▪ ¿Cuál es el problema? ▪ ¿Cuál es la situación?	
3. Exposiciones de las visiones	▪ Intercambiar opiniones relativas al problema actual	
4. Establecimiento de una estrategia	▪ ¿Cómo colaborar para llegar a una solución donde ambos salen ganando?	
5. Búsqueda de un objetivo común	▪ Lista de los intereses comunes	
6. Análisis de los obstáculos explícitos e implícitos	▪ Dominios de convergencia y de divergencia ▪ Definición de lo negociable y de lo no negociable ▪ Situar los posibles conflictos …	
7. Evaluación de las expectativas del compañero	▪ ¿Qué quiere? ▪ ¿Qué es lo que espera? ▪ ¿Dónde quiere llegar?	
8. Evaluación de las estrategias y enfoques posibles	▪ Establecimiento de tácticas, maniobras y escenarios en función de los enfoques del compañero	
9. Evaluación de lo que está en juego	▪ ¿Por qué precio para cada uno de los compañeros?	
10. Intercambio de las propuestas y contra propuestas	▪ Búsqueda de la solución la más completa posible	
11. Emergencia de los límites	▪ Lista de las cuestiones por las cuales hay desacuerdos ▪ Soluciones entre sumisión y conflicto	
12. Proyecto de acuerdo	▪ Coherente con el objetivo común	
13. Acuerdo	▪ Firma de un documento escrito	
14. Modalidades de aplicación	▪ Plan de acción	

©Pro Mind Consulting 2015