DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO

Pedir sin rodeos, negociar sin miedo

Módulo adaptativo · ~20 min

Evolución profesional, encargos, una ayuda puntual: mucho de lo que importa en el trabajo empieza con una petición clara y después se negocia. Este módulo convierte el pedir en una competencia que se practica con asuntos de poco riesgo, aplica a las conversaciones internas la negociación basada en principios de Fisher y Ury —los intereses detrás de las posiciones, las opciones de beneficio mutuo, el plan B que quita el miedo— y llega hasta recibir un no para convertirlo en un sí pendiente.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

01 Superar la autocensura que frena a la hora de pedir y entrenar el músculo de la petición con asuntos de poco riesgo.

02 Formular una petición clara y directa que deje al otro libre de decir que no.

03 Negociar ante una negativa con el método basado en principios: buscar los intereses detrás de las posiciones e inventar opciones de beneficio mutuo.

04 Preparar su plan B para negociar sin miedo y desprenderse del resultado una vez hecha la petición.

PÚBLICO DESTINATARIO

Cualquier persona que quiera sacar adelante lo que le importa en el trabajo, desde una ayuda puntual hasta la evolución de su carrera.

- **Requisitos previos:** ninguno

DESARROLLO DEL MÓDULO

En autonomía, con un entrenamiento adaptado a cada participante.

1 **Autodiagnóstico**: sobre 9 dimensiones, para situar las propias prácticas y orientar el entrenamiento.

2 **Vídeo de experto**: de 10 minutos, con 3 pausas de reflexión.

3 **Casos prácticos**: 2 primeros casos elegidos a partir del autodiagnóstico y, después, otros 16 opcionales. Cada respuesta recibe un feedback: sus efectos y una pista para mejorar.

4 **Compromiso con fecha**: una acción que probar, redactada por el participante o elegida entre las propuestas.

5 **Ficha resumen descargable**: puntos clave, preguntas, compromiso, notas personales y listas de comprobación.

EVALUACIÓN Y VALIDACIÓN

Umbral: 80 %

La puntuación tiene en cuenta las respuestas a los casos prácticos, el compromiso formulado y, en su caso, las actividades de aprendizaje complementarias. Para validar el módulo se requieren un compromiso y una puntuación de al menos 80 %.

MÉTODOS Y MODELOS

- Negociación basada en principios y alternativa de reserva (BATNA): Roger Fisher y William Ury, «Obtenga el sí», 1981
- Petición clara que deja al otro libre de decir que no: inspirada en la Comunicación No Violenta (Marshall Rosenberg)
- «Músculo de pedir» y progresión atreverse a pedir / negociar / recibir: método Afthonios

FUENTES Y REFERENCIAS

- Roger Fisher y William Ury, negociación basada en principios, «Obtenga el sí» (1981): intereses frente a posiciones, opciones de beneficio mutuo, criterios objetivos, alternativa de reserva (BATNA)
- Vanessa Bohns, «You Have More Influence Than You Think» (2021): subestimamos nuestra capacidad de persuasión y la probabilidad de un «sí»; pedir molesta menos de lo que creemos
- Linda Babcock y Sara Laschever, «Women Don't Ask» (2003): la autocensura y el coste de no atreverse a pedir
- Weger et al. (2014): escucha activa y sensación de ser comprendido

Módulo creado por Afthonios.com.

Contenido verificado el 13 de octubre de 2026