

L U M B R E



Negociar: ganar sin humillar

Grado: 11

Materia: Socioemocional

03/10/2026

Antes de empezar

QUÉ APRENDERÁS

- Preparar una negociación con meta, límites y alternativas.

Prepara el acuerdo antes de la discusión

Negociar bien no es regatear agresivo: es llegar a un acuerdo que ambos sostengan. Se prepara con objetivo, límites y plan B.



cc by-sa 2.0 — imagen: Asamblea Nacional del Ecuador (File:En la Asamblea Nacional, representantes de los grupos de negociación de Río+20, presentan balances (7556763362).jpg) · Lumbre, MCCEMS 2025

VIDEO

Qué es negociación

Video explicativo: Qué es negociación — Enfoque1 by Didáctica (YouTube, verificado por Lumbre) · MCCEMS 2025



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=VAoZFUju0Qw>

Antes de negociar

- Define tu meta y tu límite mínimo (no cruzarlo).
- Prepara tu alternativa si no hay acuerdo.
- Escucha qué gana el otro aceptando.

Idea clave

Una buena negociación deja a ambos con ganas de volver a sentarse.

Para reflexionar

Para un acuerdo pendiente (tareas, permiso), escribe meta, límite y alternativa.

1. Tu “límite mínimo” en una negociación es:

- ☐ Tu mejor escenario posible
- ☐ El punto bajo el cual prefieres tu alternativa
- ☐ La primera oferta del otro
- ☐ Una técnica de presión

2. Negociar bien implica humillar al otro para ganar.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

Referencia curricular

Grado:	11
Materia:	Socioemocional

Versi\u00f3n interactiva completa (con actividades, v\u00e9deos y autoevaluaci\u00f3n):



<https://lumbre.lat/object/fse4-l7>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat