



Actividad Interactiva

Actividad: Descifrando Intereses en RRHH con Canva Whiteboards

¡Hola a todos!

En esta actividad, vamos a aplicar una habilidad clave en negociaciones avanzadas: **identificar los intereses reales detrás de lo que se pide inicialmente**. Usaremos **Canva Whiteboards**, una herramienta visual muy sencilla.

Objetivo de la Actividad: Practicar cómo ir más allá de la "posición" para descubrir los "intereses" en un caso de Recursos Humanos.

Instrucciones Paso a Paso:

1. **Accede a la Pizarra de Canva:**

- o Accede al **enlace directo al whiteboard de Canva:**
https://www.canva.com/design/DAGs5mMAdCI/IAC3pUctS9DdpiE60et0KA/view?utm_content=DAGs5mMAdCI&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=uniquelinks&utlId=h56c80f6038

Por favor, hagan clic para abrirlo.

- o No necesitan tener una cuenta de Canva ni iniciar sesión. Pueden unirse temporalmente como **invitados**.

2. **Encuentra tu Espacio Individual:**

- o Cuando entren al whiteboard, verán que está dividido en varias **secciones o áreas**. Cada una es un espacio de trabajo personal.
- o Busquen la sección que les haya sido asignada o, si no hay una asignación, elijan un área vacía.
- o Una vez en su espacio, usen la **herramienta de "Texto"** (está en la barra de herramientas a la izquierda) para escribir su **nombre** en la parte superior de su sección. Esto nos ayudará a identificar su trabajo.

3. **Lee Atentamente el Caso:**

- o Aquí tienen el escenario sobre el que vamos a trabajar:
- o **Escenario de RRHH:** Eres el/la Gerente de RRHH. **Carlos**, un excelente programador senior, ha expresado su deseo de **dejar la empresa porque "no ve oportunidades de crecimiento"** en su actual puesto. La empresa no tiene un puesto de "liderazgo técnico" disponible de inmediato, pero necesita desesperadamente retener a Carlos por su experiencia y valor para un proyecto crucial.

4. **Tu Tarea en Canva Whiteboards:**

- o Dentro de su espacio individual en el whiteboard, van a crear **dos "Notas adhesivas" (Sticky notes)** para responder a las siguientes preguntas clave:
- o **¿Cómo crear una Nota Adhesiva?** En la barra de herramientas a la izquierda, busque el ícono de una nota cuadrada (parece un post-it) y hagan clic en él. Luego, hagan clic en su área de trabajo para colocarla y escribir.
- o **Nota 1: Posición Inicial de Carlos:**
 - En esta nota, escriban **exactamente qué ha dicho Carlos que quiere hacer o cuál es su queja explícita** para dejar la empresa. (Es lo que está "en la superficie").
- o **Nota 2: Intereses Subyacentes de Carlos:**
 - En esta segunda nota, piensen: ¿Qué creen que **realmente busca Carlos** al decir que "no ve oportunidades de crecimiento"? ¿Cuáles son sus **motivaciones o necesidades más profundas**? Piensen más allá de lo evidente (por ejemplo: ¿busca reconocimiento, nuevos desafíos técnicos, mayor impacto, aprender algo nuevo, más autonomía, o incluso un salario asociado a un rol de mayor nivel?).

Al Finalizar:

Cuando termine el tiempo de trabajo individual, volveremos a la sesión principal.

- **Voluntariamente**, los invito a compartir en voz alta (o en el chat, como prefieran):
 - o Un **interés subyacente clave** que hayan identificado para Carlos.
 - o Y, ¿cómo creen que este ejercicio de **separar la "posición" de los "intereses"** les ayuda a pensar en soluciones de Recursos Humanos más efectivas en futuras negociaciones?

¡Listo! Pueden empezar a trabajar en sus whiteboards. Les avisaré cuando falte un minuto.