

NEGOCIACIONES

¿QUE SON?

TIPOS

COMPETITIVA

COLABORATIVA

CONSEJOS

PERSONA CON QUIEN NEGOCIAMOS

EL "NO" ROTUNDO

PUNTOS ENLAZADOS

HACER RESUMEN

QUE ES UNA NEGOCIACIÓN

La negociación, como estrategia más útil para la gestión del conflicto, es una situación donde dos o más partes interdependientes, reconocen divergencias en sus intereses y deciden intentar un acuerdo a través de la comunicación.

Las partes cuentan, por un lado, con sus propios recursos, pero necesitan los recursos de la otra parte, y están dispuestos a intercambiarse entre sí estos recursos.

Además, ambas partes reconocen que el acuerdo es más beneficioso que la ruptura de las relaciones y están dispuestos a “ceder algo a cambio de algo”

Dos concepciones de Negociación

- **NEGOCIACIONES COMPETITIVAS (YO GANO / TU PIERDES)**

Se establecen en términos de confrontación.
No importa lo que siente el otro.

- **NEGOCIACIONES COLABORATIVAS (YO GANO / TU GANAS)**

Se establecen en términos de “colaboración”.
La otra parte debe quedar satisfecha con el
acuerdo

Negociaciones competitivas

- Los participantes son adversarios.
- El objetivo es la victoria.
- Se desconfía en el otro.
- Se insiste en la posición.
- Se contrarrestan argumentos.
- Se amenaza.
- No se muestra el límite inferior.
- Se exigen ganancias para llegar al
- acuerdo.
- Se intentan sacar los mayores beneficios

Negociaciones Colaborativas

- Los participantes son “amistosos”.
- El objetivo es el acuerdo.
- Se “confía” en el otro.
- Se insiste en el acuerdo.
- Se informa.
- Se ofrece.
- Se muestra el límite inferior.
- Se intenta cubrir las necesidades de la otra parte.
- Se puede llegar a aceptar pérdidas para llegar al acuerdo.

PERSONA CON QUIEN NEGOCIAMOS

- Hay personas que entienden que negociar es, por naturaleza y antes que nada, un proceso en el que uno gana y otro pierde, lo que les lleva a presuponer que hay que tratar, desde el principio, de sacar el mejor partido posible. Para ellos la negociación sólo tiene sentido en forma de competencia.

EL “NO” ROTUNDO

- Un "no" rotundo sin más explicación no sirve para nada, lo único que hace es llevarnos de vuelta a discutir o incluso a la ruptura. El 11 no 11 no es una base para la negociación.
- **No** debemos animar a la gente a decir que “no” premiándole después con el ofrecimiento de nuevas alternativas cada vez que lo hace. En caso contrario seremos nosotros quienes hagamos todos los movimientos y todas las concesiones.

PUNTOS ENLAZADOS

- La mejor forma de defender nuestros intereses es mantener todos los puntos enlazados, aquellos con los que estamos ya de acuerdo y aquellos con los que todavía no lo estamos. Debemos indicar las áreas en las que puede haber acuerdo siempre que queden arreglados los temas pendientes.

HACER RESUMEN

La técnica más útil de tratamiento de propuestas y contrapropuestas consiste en hacer un resumen.

Los resúmenes organizan el tema, recuerdan a todo el mundo lo que ocurre y demuestran que se escucha atentamente.