

### 1. Perder-Perder:

En un escenario Perder-perder, ambas partes conceden posiciones de negociación fuera de sus rangos objetivo. Si los negociadores no logran llegar a un acuerdo, ambas partes pueden terminar en peores posiciones que cuando comenzaron las negociaciones.

Si una o ambas partes no pueden abandonar una negociación, pero no están dispuestas a hacer concesiones, ambas se verán obligadas a enfrentar las pobres consecuencias de no llegar a un acuerdo.

Ejemplo: un acuerdo entre un proveedor y una empresa de reciente creación, donde el proveedor le facilita las compras sabiendo que así la fidelizara y esto le supondrá futuras compras.

### 2. Ganar- perder:

Un escenario de ganar-perder, ambas partes han intentado ganar, sin tener demasiado en cuenta el resultado de la otra parte. Ambas partes pueden haber entrado en la negociación con un objetivo deseado y un punto de alejarse. Los resultados de ganar-perder se producen cuando el lado perdedor puede ser empujado por debajo de su punto de alejarse. Esto puede suceder cuando el lado perdedor no sabe cuál es su mejor alternativa para llegar a un resultado en la negociación, o donde sigue negociando en contra de su propio interés.

Ejemplo: La rabia y el ego, hacen que las dos partes. Quieran hacer tanto daño al otro sin importarles nada.

### 3. Ganar-Ganar:

Es un escenario ideal, ya que busca que ambas partes logren el cumplimiento de objetivos dentro de sus rangos de valores establecidos. Mayoritariamente se da cuando los objetivos son compatibles, lo que favorece una a la negociación sea una victoria para ambas partes. Ambos están contentos con el resultado por lo que es muy poco probable retroceder en un momento posterior a la negociación.

Ejemplo: esta clase de estrategia y negociación la podemos ver en el regateo de los mercadillos.

Fuente citada: <https://zoologic-d.com/blog/index.php/2019/04/09/tecnicas-negociacion-ganar-ganar-perder-ganar-perder-perder/#:~:text=Los%20resultados%20de%20ganar%2Dperder,contra%20de%20su%20propio%20inter%C3%A9s.>