

Actividad 1 "Administración del conflicto"

Perder – Perder: Aquí la rabia y el ego, hacen que la dos partes quieran hacer tanto daño al otro que no les importa nada, existen casos de divorcio donde se venden las propiedades por precios muy inferiores la valor, por no querer dejárselos a la otra persona.

- Sucede con frecuencia en los negocios, donde se compite con márgenes de perdida para obligar al competidor a perder también.

Ejemplo de currículum empresarial. Cuando carece la información de las partes por ejemplo cuando el vendedor no ofrece una explicación al cliente lo suficientemente amplia de los beneficios el valor la calidad la eficacia la manera en que mejorará la vida del cliente la comparación de desventajas que ofrece la competencia etc. Con frecuencia en los escenarios de ganar perder ambas partes han intentado ganar sin tener mucho en cuenta el resultado de la otra parte

Perder – Perder: Aquí la rabia y el ego, hacen que la dos partes quieran hacer tanto daño al otro que no les importa nada, existen casos de divorcio donde se venden las propiedades por precios muy inferiores la valor, por no querer dejárselos a la otra persona.

El paradigma generalmente es la guerra. Veo al otro como un aparente opositor. Es como pelear por el árbol y nos estamos perdiendo de vista el bosque. Por lo tanto, el paradigma reinante es que, si yo no gano, el otro tampoco va a ganar.

Esto también es un paradigma de mantener y sostener mi caja, mi caja de la verdad, mi caja de estructuras, mi caja de mi zona de confort. Aunque en realidad no es nada cómodo estar en esta situación de guerra o de disputa.

El paradigma generalmente es la guerra. Veo al otro como un aparente opositor. Es como pelear por el árbol y nos estamos perdiendo de vista el bosque. Por lo tanto, el paradigma reinante es que, si yo no gano, el otro tampoco va a ganar.

Esto también es un paradigma de mantener y sostener mi caja, mi caja de la verdad, mi caja de estructuras, mi caja de mi zona de confort. Aunque en realidad no es nada cómodo estar en esta situación de guerra o de disputa.

ganar-perder ocurren cuando el lado que pierde puede ser empujado por debajo de su punto de "alejarse". Esto puede suceder cuando la parte perdedora no sabe cuál es su mejor alternativa para alcanzar un resultado en la negociación, o cuando siguen negociando en contra de sus propios intereses. Muchos otros factores, como la coerción y la información asimétrica, también pueden llevar a resultados de ganar-perder.

Ganar – Ganar: Es solo en la negociación ganar - ganar en donde se consigue la mejor solución, los actores en este caso están comprometidos desde el principio en llegar a este tipo de solución, su marco mental está focalizado a buscar la opción donde se puedan encontrar puntos afines y que permitan sinergizar y llegar a otros acuerdos en el futuro, además de ma

Por ejemplo Un señor estaba haciendo unas obras en su casa. Necesitaba a alguien que le pavimentara el suelo. El señor conocía bastante del sector, así que rechazó varios presupuestos demasiado altos.

Finalmente, contacto con un chico que también le dio un precio alto, pero negociable. El señor le dijo que solo podía llegar a cierta cifra. El trabajador se lo pensó, y le dijo algo así como: Ok, acepto ese precio, pero con un par de condiciones. Primero, el horario me lo pongo yo. Iré cuando lo vea conveniente, y me marcharé cuando lo vea mejor. Y si un día no puedo ir, no me lo podrás reprochar. Segundo, el precio está cerrado aunque termine el trabajo antes de lo que tu calculabas. Y tercero, no quiero sorpresas con el precio final

link

<http://white.lim.ilo.org/spanish/260ameri/oitreg/activid/proyectos/actrav/edob/expeduca/pdf/0620504.pdf>