

**Actividad 1 "Administración del
conflicto"**

CAPITAL HUMANO

31/07/2020

Gómez Espinosa Nadia Arely

3° Cuatrimestre

Medicina Veterinaria y Zootecnia

- **GANAR-PERDER/PERDER-GANAR**

Un escenario de ganar-perder, ambas partes han intentado ganar, sin tener demasiado en cuenta el resultado de la otra parte, solo buscan su propio éxito. Ambas partes pueden haber entrado en la negociación con un objetivo deseado (por su puesto cada uno el suyo) 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: en diferentes concursos, los participantes compiten por ganar sin embargo solo uno de ellos gana (ganar-perder)

- **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: Puede ser en el caso de dos empresas que están en bancarrota, si no unen su empresa las dos desaparecen, pero ninguna quiere ceder a la otra y las dos desaparecen (las dos pierden)

- **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.

El concepto de negociación “ganar-ganar” surgió en la Harvard Law School y trata sobre casos en los que el acuerdo alcanzado no puede ser mejor en beneficio de

Ejemplo: En un trabajo, el trabajador obtiene dinero por realizar su trabajo, mientras que el jefe obtiene dinero de ese mismo trabajo (los dos ganan). O en caso de un concurso los dos participantes finales quedan en un empate donde ambos se ponen de acuerdo en que los dos lo hicieron bien, los dos ganan.

Bibliografía:

<https://mariamorales.net/2018/12/19/tecnicas-de-negociacion-estrategia-ganar-ganar-en-los-conflictos/>