



Mi Universidad

Ensayo

Nombre del Alumno: Angel Omar Gómez Galera

Nombre del tema: Técnicas de negociación

Parcial: 3ro

Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo

Nombre del profesor: Antonio Galera Pérez

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

¿Qué es la negociación?

La negociación nos dice que es una habilidad personal fundamental que la que se puede aprender. Por lo general todo el mundo necesita saber cómo negociar la negociación es un proceso que usamos para satisfacer nuestras necesidades nos dice también que cualquier deseo que tengamos o que nos gustaría que se cumpliera con la cual sintamos impulso a satisfacer son situaciones de negociación nos dice que la negociaciones entre empresa ocurre que por algo que el otro tiene también esa persona lo desea y están dispuestos a regatear para obtenerlo nosotros a menudo hacemos negociaciones cuándo nos reunimos para hacer algún contrato, para comprar o vender ahí estamos haciendo una negociación

Mayormente a varias personas se le va la oportunidad de hacer un intercambio más favorable tal vez no reconoce la oportunidad de negociar. Los negociadores afortunados tienen una actitud muy positiva tienen la capacidad de ver el conflicto como algo normal y constructivo.

Las negociaciones con éxito disipan con diferencias y reducen con beneficios mutuos. Cada vez que un negociador se acerca a la negociación con la idea de que tengo que ganar y cuándo no le interesa la otra parte se hace un desastre.

Identificación y manejo de conflictos

Esta herramienta de evaluación está diseñada para ayudarle a diseñar la estrategia óptima para poder abordar un conflicto determinado.

La administración del conflicto es el uso para determinadas técnicas para solucionar o para estimular conflictos, permitiendo que los administradores controlen los niveles de conflicto para que así se permita a la organización funcionar productivamente Stephen P. Robbins sugiere unas técnicas para solucionar el conflicto: Solución de problemas, Metas superordinales, Ampliación de recursos, Evasión, Allanamiento, Mando autoritario, Modificación de la variable humana, Modificación de las variables estructurales, Comunicación, Incorporación de personas externas, Reestructuración de la organización, Nombramiento de abogado del diablo.

Las fuentes de conflictos pueden ser causadas por:

- Escasez de recursos.

- Comuniación inadecuada.
- Problemas de índole personal.
- Problemas en la forma de hacer el trabajo.

Encontrando soluciones compartidas y la elaboración de argumentos.

Los seis pasos básicos de la negociación:

Paso 1 conocerse: Negociar nos dice que es como cualquier otra situación pero con el fines comerciales. Funciona mejor cuando ambas parte se dan el tiempo de conocerse pues resulta mas facil de evaluar a la persona que participan en la negociacion antes de que estas comiencen.

Paso 2 expresar metas y objetivos: Nos dice que por lo general la negociacion surge despues de una declaracion de las metas y objetivas de las partes interesadas, tal vez puedan que no surjan temas especificos porque las partes solo estan empezando a explorar las necesidades de la otra.

Paso 3 inicio del proceso: Algunas necesidades son complejas por lo cual tienen muchos asuntos vinculados. Otras tal vez solo tengan algunos, asi mismo la complejidad de los temas individuales para discutir pueden variar mucho. Muchas veces los temas estan mezclados.

Paso 4 expresiones de desacuerdo y conflictos: Una vez definidos los temas a discutir, es probable que haya desacuerdos y conflictos. Esto es natural y se debe esperar. Los buenos negociadores nunca tratan de evitar esta fase por que se dan cuenta de que en este proceso de dar y recibir es donde se dan buenos acuerdos.

Paso 5 reevaluacion y concesion: Nos dice que por lo general, en cierto momento negociacion una de las partes se desplazaran hacia la concesión. Las oraciones que pueden relajar esto muchas veces empiezan se la siguiente manera. ¿Supongamo que?, ¿Qué sucederia si?, o que le pareceria?

Paso 6 acuerdo de principio o arreglo: Cuando se llegue a un acuerdo, sera necesario confirmarlo. Es necesario decidir como se lograra el arreglo final, especialmente si se necesita una aprobacion adicional. Por ello casi siempre esto significa poner por escrito los terminos acordados.

Las habilidades del genociador

¿Qué es inteligencia emocional?

Nos dice que el primer test de inteligencia moderno fue desarrollado en 1905, que es decir, que fue hace más de 90 años. Por lo cual sin embargo hasta la fecha de la psicología no se ha puesto de acuerdo sobre una única definición de la inteligencia, aunque en todas las tentativas se dice que es la capacidad para poder responder de la mejor manera posible.

Nos dice que tradicionalmente los test de inteligencia no se a utilizado para seleccionar talentos sino para la utilidad de selección de tonos. La inteligencia todavía se equipara con éxito escolar Alfred Binet escogió problemas que pudieran ser resueltos por el término medio de los alumnos de nivel escolar por ejemplo, por el medio de los alumnos de la clase de terceros si estos niños han sido escolarizados con seis años tendrán entonces ocho años en terceros.

Esta capacidades determinan como nos manejamos a nosotros mismo

AUTO-CONCIENCIA:

- Auto-evaluación
- Auto-conciencia
- Auto-confianza

AUTO-ADMINISTRACION:

- Auto-control emocional
- Transparencia
- Adaptabilidad
- Logro
- Iniciativa
- Optimismo

Competencia social

Esta capacidades determinan como manejamos las relaciones.

Conciencia social

- Empatía
- Conciencia organizacional
- Servicio

MANEJO DE LAS RELACIONES

- Liderazgo inspirado
- Influencia
- Desarrollo de los demás
- Catalizador de cambios
- Manejo de conflictos
- Contrucción de vínculos
- Trabajo en equipo y colaboración

Aspectos previos a una negociación

Nos dice que otras dos cosas importantes que debe tomar en cuenta el negociador son: tiempo de aceptación revisión posterior a la negociación y revisión posterior a la negociación.

Tiempo de aceptación

Conforme avance en el proceso de negociación, la gente necesita tiempo para aceptar cualquier cosa nueva o diferente. Las partes entran en las negociaciones con la esperanza de obtener lo que quieren con rapidez y facilidad.

Revisión posterior a la negociación

Haga un análisis después de cada negociación. Nos dice que esto nos ayudará a determinar los motivos de éxito o fracaso y constituirá una información valiosa.

Planeación de la negociación basada en intereses

La secuencia lógica de una negociación bien planteada:

1. Preparación

2. Apertura
3. Exploracion
4. Presentacion
5. Clarificacion
6. Acccion final
7. Control y calificacion
8. Impases
9. Conseciones

La negociacion puede ser de dos tipos la cuales son:

Competitiva: basada en toma de posiciones

Cooperativa: basada en intereses

Mayormente algunos ven la negociacion como una competencia, una contienda como un premio fijo un unico ganador. En la negociacion competitiva una de las partes hace una movida inicial

Si bien esta manera de negociar es bastante frecuente, no permite lograr acuerdos optimos, ya que las partes se ven como abversarios y no trabajan de forma cooperativa.

Asertividad y efectividad en el proceso de la negociacion

La asertividad la podemos definir como la capacidad de decir “no” de una manera apropiada y sin generar algún tipo de conflicto o discordia en el ámbito de la negociación es decir este concepto se refiere más exactamente a la habilidad de saber utilizar las palabras adecuadas, en el momento adecuado y de la forma adecuada todo esto con el fin de defender los derechos personales y expresar los pensamientos y creencias de forma directa, honesta y correcta, sin violar los derechos de otras personas.

El objetivo de la asertividad es llegar a una situación en la que todas las partes salgan victoriosas.

Es importante conocer los tres tipos de negociadores con los que te puedes identificar o encontrar en estos contextos:

Los negociadores asertivos:

Aquellos que ante los conflictos se comportan apropiadamente y de forma natural, preocupándose por lograr sus objetivos y mantener una buena relación con la contraparte.

Los negociadores pasivos:

Aquellos que ante los conflictos tienen problemas para decir “no”, dejando que su oponente tome las riendas del asunto. Son aquellos que se centran en mantener la relación con su interlocutor, aunque no logren sus objetivos en la negociación.

Los negociadores imponentes:

Son quienes ante las negociaciones presentan un comportamiento fuerte y dominante. Su misión es lograr sus objetivos, sin tener en cuenta la relación con su oponente

Como enfrentar y solucionar desacuerdos y rechazos en la negociacion

Conflictos hay en toda organización. Saber cómo manejarlos y solucionarlos ahorrará tiempo y dinero. Las estrategias de negociación del siguiente artículo serán de mucha utilidad.

El conflicto es el proceso en el que uno de los negociadores percibe que el otro se opone a sus intereses. No todos los conflictos son igualmente intensos, pues los hay desde leves hasta graves. No debe extrañar la existencia de conflictos en una empresa, pues en todo grupo de personas hay diversidad de criterios y más aún entre gerentes y subordinados, así como al interior de estos dos grupos.

Es aquí donde la negociación entre las partes adquiere relevancia en la resolución de conflictos ya que mediante ella se logra disminuirlos o solucionarlos. El acto de negociar no solo es igual al de vender. Negociar para resolver conflictos es un proceso parecido pero no igual. Vender es persuadir, convencer de que tenemos la mejor solución para una determinada necesidad. En tanto la negociación es un proceso de solución de un conflicto entre dos o más partes. En la negociación la idea es que las partes involucradas lleguen a un acuerdo y se sientan satisfechas con el resultado.

