



# Mi Universidad

## Ensayo

**Nombre del Alumno:** *Rafael Torres Adorno*

**Nombre del tema:** *Técnicas de negociación*

**Parcial:** *3CER*

**Nombre de la Materia:** *Dirección y liderazgo*

**Nombre del profesor:** *Antonio Galera Perez*

**Nombre de la Licenciatura:** *Enfermería*

**Cuatrimestre:** *7MO*

*Pichucalco, Chiapas a 12 de noviembre de 2021*

## TECNICAS DE NEGOCIACION

Las personas al comunicarse entre sí, pueden dar origen a conflictos, y éstos pueden resolverse pacíficamente mediante una negociación. La negociación es un proceso de aprendizaje preventivo y educativo, que invita al reconocimiento de los sentimientos propios y ajenos, que genera la necesidad de aprender nuevas formas de comunicación, de autorregular las emociones y razonar sobre las interferencias que pudieron provocar dificultades, violencia, agresión, desequilibrio en las relaciones interpersonales, sea entre los integrantes de una familia, de una comunidad educativa o de la misma sociedad.

Quien escucha, no debe buscar cambiar al otro, lo debe ver sin etiquetas, ve que su mapa de la realidad es distinto, pero se puede acceder a una comunicación de entendimiento con confianza, sin juzgar ni criticar. Pero también, la comunicación efectiva requiere participación responsable y hacerse cargo del mensaje que se quiere transmitir, y del vínculo que se quiere establecer con los demás. Si la persona se comunica asertivamente se vuelve responsable y protagonista, en lugar de víctima de la comunicación de otro.

En las relaciones interpersonales, además de las palabras hay que tener en cuenta las emociones y los sentimientos, si se desea resultados efectivos.

El hombre debe ser capaz de reconocer las propias emociones y sus efectos - autoconocimiento- y las ajenas, como también, de auto administrar o regular esas emociones al exteriorizarlas -aptitud social.

¿Cómo puede ser la comunicación? Difícil, si la persona cambia de opinión todo el tiempo, se queja aun cuando no existen razones, le cuesta confiar, es competitiva, autoritaria, amenazante, burlón.

La comunicación permite transmitir: opciones, posturas, sentimientos, creencias. Si la persona se comunica agresivamente puede recibir agresión, hostilidad, distanciamiento.

Si se comunica pasivamente puede buscar liberarse de enfrentamientos.

Al hombre durante el transcurso de su vida se le presentaran muchas dificultades, es una consecuencia de la vida en sociedad, pero si desde temprana edad aprende a conocerse, a comunicarse asertivamente y a entablar una convivencia pacífica podrá ir resolviendo sus conflictos, negociando sus dificultades sean familiares, sociales o laborales.

Por eso, en su evolución tiene que saber:

- 1.- Que es importante el proceso personal de autoconocimiento, es decir, el proceso de intra-relación que todo sujeto debe tener consigo mismo
- 2.- Que también es relevante la capacidad de comunicación con los demás, o sea, el proceso inter-personal

Hay un proceso interno y externo, habrá situaciones que podrá resolver sólo y en otros casos no será así, por eso, además hay que preparar al hombre para que pueda crear un ambiente propicio para la colaboración y lograr entendimientos duraderos que fortalezca la relación con los demás, que tenga capacidad para dirigir y controlar una discusión utilizando técnicas, planificando alternativas, es decir, que desarrolle su capacidad de negociación.

El proceso de negociación implica que se debe conocer la realidad, pero no toda la realidad, sino que cada uno tiene su mapa de la realidad, conforme la percibe, por eso hay que comprender a la otra parte, conocer sus necesidades, ir construyendo reglas de juego y las relaciones a medida que se avanza, negociando según los intereses propios y los de la otra parte, separando a las personas de los problemas.

En toda negociación hay provocar que las partes incorporen a sus intereses las necesidades del otro, para modificar, transformar, superar los discursos antagónicos.

Negociar implica construir una realidad operativa diferente a la traída a la mesa de negociación, hay que observar lo que se pone arriba de la mesa, desandar esa realidad y construir, reformular el conflicto a partir de los intereses.

Pero para transitar esta dinámica en una negociación "los negociadores deben escucharse a sí mismo", porque a veces no se sabe lo que se pide, lo que se demanda, cual es la queja, por eso, escucharse más allá de lo que se dice, provoca lo que se denomina "inside".

Una negociación que desde la comunicación permite que las partes se legitimen generando una interrelación de colaboración, al tener presente cada uno los intereses del otro, de cooperación en la búsqueda de ganancias mutuas, de confianza en que se generaren ideas alternativas para arribar a un acuerdo, encontrará a los negociadores abiertos a la información, a sus intereses, a las necesidades del otro, a la capacidad de confiar y la voluntad de mantener la flexibilidad.

Ahora bien, hay situaciones cuya conflictividad llevan a las partes a analizar:

- La posibilidad de ir resolviendo el conflicto de manera gradual, porque no hay posibilidad de satisfacción integral mutua, pero sí se puede comprender que hay un interés común que es el de no confrontar.
- Que se puede obtener beneficios mutuos con una negociación dirigida a un intercambio deseable para las partes.
- También que la negociación puede ser un medio para cooperar y lograr resultados que de otra manera no se obtendrían.

Las situaciones de los conflictos bien gestionadas traen muchas ventajas, mejora el trabajo en equipo, eleva la autoestima de cada uno de los trabajadores, se fortifican las relaciones entre el empleado y el trabajador. Los conflictos no se pueden descuidar ya que pueden ser positivos o negativos, si son positivos sirven para el mejoramiento de la misma, puede aportar nuevas ideas a las juntas para tomar unas mejores decisiones y además realizar los cambios pertinentes, estudiar alternativas para el mejoramiento de la organización.

Este tipo de situaciones hacen que los empleados tomen decisiones que mejoran tanto su vida laboral como personal, ya que al haber superado estos inconvenientes se logra llegar a un mejor clima laboral aclarando desde todo punto de vista el trabajo en equipo, llegando a limar todas las asperezas.

En caso de que no se llegase a dar una pronta solución a estos conflictos, se debe tomar una pronta solución ya que este puede acarrear unos mayores problemas para la organización, representando unas acciones negativas tanto para el resto de empleados como para todo el conjunto completa que integran la entidad.

### **Citas:**

UNAM. (2013). Que es la negociacion. 11 de noviembre, de UDS Sitio web: <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/26538c96f5b559c37cfb66826b4a5743.pdf>