



Mi Universidad

Ensayo.

Nombre del Alumno: Selvi Joseline López Gómez.

Nombre del tema: Técnicas de negociación.

Parcial: 2do

Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo.

Nombre del profesor: Lic. Antonio Galera.

Nombre de la Licenciatura: Licenciatura en enfermería.

Cuatrimestre: 7° cuatrimestre

Técnicas de negociación.

Este trabajo consistirá en un ensayo sobre el libro técnicas de negociación, el cual su objetivo en si, consiste en; desarrollar las competencias generales requeridas para realizar negociaciones exitosas, de mutuo beneficio, obtener una mentalidad triunfadora, buena comunicación e identificación de conflictos.

Primero debemos saber, ¿Qué es la negociación? Esta es una habilidad personal fundamental que se puede aprender. Por lo general, todo el mundo necesita saber como negociar. Podríamos decir en si que, esto es influir en otra persona teniendo un intercambio de ideas o bien de algo con valor material, lo podemos usar para solventar nuestras necesidades, de esto se aprovechan las personas para tener un control sobre nosotros. Nos menciona el libro **“técnicas de negociación”** que normalmente la negociación es entre las empresas, sin embargo, esto ocurre entre grupos o personas porque uno tiene algo que otro desea, ah si de simple. A veces va de pequeños a medianos casos o muy grandes. Pues hasta cuando hay que ponernos de acuerdo con la pareja, a donde hay que ir a comer, si una de las partes quiere tacos y la otra pizza, hay que llegar a un mutuo acuerdo negociando para que ambas partes estén contentas o ya sea que uno de los dos, tenga mejores técnicas persuasivas que el otro y termine venciendo en la conversación.

Para poder realizar todo lo anterior, se debe tener una buena actitud, pues los negociadores afortunados tienen una actitud positiva. Para ello se debe entender las aptitudes para negociar, esto nos sostiene cuando son otros quienes nos desafían a nosotros. Para y al momento de negociar, es necesario pensar en nuestros objetivos, pero de igual manera es preciso poder pensar en el de la otra persona, así se puede iniciar a fabricar una propuesta en el que ambas partes ganen.

Ahora bien cuando un negociador se acerca a la situación con la idea de que tengo que ganar, y que realmente no se interesa por la otra parte, se avecina un desastres.

Dentro de todas estas partes tenemos al conflicto, ¿pero que es este? No teniendo una definición clara, pero la mayoría de las personas reconocen sus manifestaciones, es decir sus sinónimos: la lucha, la pugna y la dificultad, y está ligada con el desacuerdo, la discrepancia y la polémica. Algunos autores lo definen como.

“proceso que inicia cuando una parte percibe que otra parte afecta negativamente algo que considera importante” (Robbins, 2002, p. 549)

“el conflicto ocurre cuando una de las partes trata de alcanzar sus propios objetivos, que están relacionados con los de otra parte, la cual interfiere con la que está tratando de

conseguir sus objetivos” está referido a la creencia de las personas, en donde afirman que el otro quiere quitarles algo.

Tenemos otro que dice “proceso que se origina cuando una persona percibe que otra ha frustrado o está a punto de frustrar alguno de sus objetivos o intereses”

El conflicto pasa por distintas fases, las cuales nos sitúan que; el conflicto percibido, es cuando se percibe que existe una diferencia con la otra parte.

Tenemos al conflicto vivido: que es cuando surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido.

Al conflicto manifiesto: es cuando este se expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas, ya sea que fueran, interpersonales, intragrupos o intergrupos.

Aunque siempre se busca que en las negociaciones todas sea lo más sano y juicioso posible, en algunas ocasiones son inevitables, tenemos 4 elementos claves que hace surgir a un conflicto, tenemos;

Son partes independientes: una parte quiere o necesita algo que la otra parte posee, como ya lo mencione.

Cada parte culpa a la otra: no asumen su responsabilidad.

Las partes están alteradas: es decir, no controlan todo lo negativo que sienten, por ello.

Ninguna parte quiere ceder: esto sucede muy a menudo, el buscar solo el bien para sí mismo, el cerrarse a negociar de cualquier modo. Cuando sucedan algunos de los siguientes casos, debemos tomar en cuenta los siguientes aspectos: tener una buena negociación, ver la negociación como un proceso teniendo en cuenta que debemos tener una preparación previa, porque sin ella, todo se prestara a los malos entendidos o a las improvisaciones, cuando sucede esto no es bueno, porque nos orillan a tomar decisiones sin pensar o analizar el resultado al que vamos, también es poco recomendable, porque si existiera un fallo o alguna complicación no tendríamos un plan alternativo, no tendríamos soluciones pensadas y todo se vendría abajo.

Colocare un ejemplo de planeación derivado de la carrera que llevo; **enfermería.**

Nos encontramos en un quirófano, en estos casos es realmente importante tener un plan en concreto donde se mencione punto por punto lo que se ara, desde comprobar la identidad del paciente, hasta el instrumental que va a realizarse y los cuidados de enfermería que van a brindarse. Ahora imaginando que se complica la salud del paciente

y se necesita sangre porque este está perdiendo mucho, entonces todos se quedan viendo y crean un conflicto echándose la culpa unos a otros. Sería una completa catástrofe, por ello es que todo debe estar perfectamente planeado, teniendo opciones desde la A hasta la Z.

Por último es importante mencionar que toda negociación tiene un negociador, es decir el encargado de llevar a cabo todo el proceso que he mencionado, sin embargo este debe cumplir con ciertas características;

Sociable: pues debe tener la facilidad para entablar relaciones, romper el hielo rápidamente entrando en confianza.

Debe ser un gran comunicador: pues debe presentar su oferta con claridad.

Observador: pues debe captar el estado de ánimo de la otra parte, esto le da pautas para saber cómo actuar.

Entusiasta: debe mostrar mucho interés y compromiso por el trato que está llevando a cabo.

Respetuoso: es empático pues siempre se pone en el lugar del otro.

Honesto: siempre busca ser ético e íntegro en su planteamiento, no busca enredar al otro.

Meticuloso: reúne información de su objetivo, es decir va con un plan

Sólido: no titubea, tiene las ideas muy claras sobre lo que busca y hasta donde puede ceder.

Ágil: capta inmediatamente cuando hay descontento o cuando ya hay acuerdos.

Acepta el riesgo: sabe tomar decisiones con el riesgo que conllevan, sin embargo distingue aquellas decisiones que exigen un tiempo de reflexión y que conviene consultar con los niveles superiores.

Por último tenemos el cierre esta es la base final del proceso de negociación que pueden ser con acuerdo o sin él, todo dependerá del resultado de la negociación, este puede ser óptimo, aceptable, o por debajo del resultado óptimo, mínimo, o de plano no aceptable; debe ser.

Flexible, cumplir acuerdos establecidos, concluir el proceso con un enfoque ganar-ganar y reflexión después del proceso.

Bibliografía

Fred R. David (2008). Conceptos de administración estratégica. México Pearson Prentice Hall. 11º edición.

Reza Trosino Jesús Carlos (2010). El director hábil. México editorial Panorama.

Albrecht, Karl G. COMO NEGOCIAR CON ÉXITO: EL METODO DE AVANZADA PARA CONSTRUIR TRATOS JUSTOS PARA TODOS. Buenos: Granica/Vergara, 1994.

Bazerman, Max H. la NEGOCIACION RACIONAL EN UN MUNDO IRRACIONAL / Max H. Bazerman, Margaret. A. Neale. Barcelona: Ediciones paidos, 1993. 265p.