



**Nombre de alumno: DIEGO IGNACIO
CRISTIANI RAMOS**

Nombre del profesor: MONICA ELIZABETH

Nombre del trabajo: CUADRO SINOPITICO

Materia: TOMA DE DESICIONES

Grado: 8

Grupo:

Comitán de Domínguez Chiapas a 26 febrerode 2022 .

La negociación cooperativa: una aproximación al Modelo Harvard de negociación

Conflicto y negociación

Resulta indiscutible que el conflicto se ha transformado en un fenómeno que va en considerable aumento en nuestra sociedad; vemos ejemplo de ello a diario en nuestras comunidades, en nuestras empresas, en nuestras familias, en asociaciones sin fines de lucro, en universidades, en fin, pareciera ser un rasgo distintivo del ser humano.

CONSTANTINO Y SICKLES

En similar sentido se ha planteado que «el conflicto es como el agua: demasiada agua causa daños a la vida y a las cosas; demasiado poca da lugar a paisaje seco, desértico y sin vida ni color»

La manera en que manejamos nuestros recursos hídricos naturales por medio de diques, pantanos y esclusas, hará que logremos el equilibrio necesario para la vida.

Naturalmente todos tenemos una noción sobre qué es una negociación⁴

ya que en más de alguna situación hemos recurrido a ella para resolver una desavenencia o para plasmar un acuerdo.

Tradicionalmente se le ha atribuido a la palabra conflicto una carga emotiva desfavorable, aun cuando existen una serie de indicadores que podrían conducirnos a la solución contraria.

La heterogeneidad es natural entre las personas y la diversidad es parte de la vida en comunidad. Estas diferencias motivan discrepancias y pueden, si no son manejadas correctamente, derivar en conflictos.

Para un estudio detallado del conflicto, su estructura e implicancias pueden consultarse, entre otras, las siguientes obras: CONSTANTINO y SICKLES, 1997; SINGER, 1996; REDORTA, 2004; MILIA, 1997.

En este sentido se ha apuntado que: «las divergencias, los distintos modos de ver las cosas, nos llevan a comunicarnos. Si todos estuviésemos de acuerdo en todos los temas, la conversación terminaría o se tornaría aburrida»

resulta interesante destacar que el conflicto no es un concepto objetivo, sino que más bien se nos presenta desde el punto de vista subjetivo, es decir, el conflicto viene a ser aquello que los individuos perciben como tal, surge en situaciones de la vida diaria y nos viene a demostrar simplemente aquello que los sujetos consideran importante para ellos.

La negociación como método de resolución de conflictos

Como primera cuestión cabe puntualizar que el conflicto —siguiendo un concepto más bien neutro de él— es psicológicamente inevitable cuando los seres humanos viven en comunidad, no resultando difícil apreciar que donde hay interacción social y humana

Una vez sentada la premisa anterior, podemos aventurarnos en esbozar un concepto de negociación, entendiéndola como «el proceso en donde dos o más partes trabajan conjuntamente para lograr una solución mutuamente aceptada sobre uno o más problemas».

El tipo de negociación antes descrita ha sido denominada «negociación distributiva», principalmente porque las posiciones de quienes negocian son encontradas y compiten entre ellas. Se suele hablar así de ganadores y perdedores, incluso cuando ambas partes están satisfechas con un acuerdo o sin él

La reacción. Esta dificultad es de índole más bien interna y apunta hacia el interior del propio negociador, dice relación con que los seres humanos son máquinas de reacción

Las emociones. El segundo obstáculo lo constituyen las emociones negativas de la contraparte, los ataques que podrían deberse a ira y hostilidad, sus posiciones inflexibles

Las posiciones. En este punto el obstáculo lo constituye el comportamiento posicional de la contraparte, el hábito de atrincherarse en una posición

El descontento. Puede que el objetivo del negociador sea lograr un acuerdo satisfactorio para ambas partes, pero podría encontrarse con que a su contraparte no le interesa el resultado llegado por el negociador

Alcanzando el acuerdo. En búsqueda de los intereses

Las necesidades y su satisfacción son el denominador común de la negociación. Si las personas no tuvieran necesidades insatisfechas no negociarían.

Por regla general, la negociación comienza cuando la posición de una de las partes entra en conflicto con la posición de la otra, por lo que para solucionar de forma conjunta el problema es menester determinar claramente cuáles son los intereses que subyacen en la posición de cada parte negociadora

El beneficio que proporciona buscar los intereses que se encuentran escondidos detrás de las posiciones es claro, lo que es menos claro es la forma de lograr comprender dichos intereses

Como se ha destacado, todo el mundo tiene necesidades de cosas vitales como aire, agua o alimento, ya que sin ellas los sujetos no podrían sobrevivir; igualmente es fundamental la necesidad de tranquilidad, vestuario, vivienda. Solamente cuando se hayan satisfecho estas necesidades básicas, el hombre se vuelca hacia otros deseos menos apremiantes, es aquí donde la identificación de los intereses en juego resulta determinante puesto

Pilares de una buena negociación

Aunque la negociación se simplifica de forma significativa cuando el negociador ha preparado bien el tema, es menester también prestar atención a todo el proceso

En una primera aproximación, y como último tópico de esta investigación, se puede afirmar que los siete elementos de una negociación —modelo Harvard— pueden analizarse tanto desde la perspectiva de la preparación, como durante el curso de la misma, constituyendo dichos pilares un marco general

Alternativas
Son los recursos de que dispone cada parte si no se llega a un acuerdo, los movimientos que una parte u otra pueden realizar por cuenta propia, sin necesidad de que la otra esté de acuerdo. S

Intereses
Este punto ya fue desarrollado cuando se hizo referencia a la importancia de los intereses por sobre las posiciones de las partes, por lo que en este apartado nos centraremos en algunos tópicos que, a nuestro parecer, tendrían mayor utilidad práctica.

Opciones
Se suele emplear este término para identificar toda la gama de posibilidades que se encuentran sobre la mesa de discusión en que las partes pudieran llegar a un acuerdo y satisfacer sus respectivos intereses.

Criterios
Una vez que se ha logrado agrandar la torta, es determinante acordar cómo dividirla. ¿Cómo elegir conjuntamente con la contraparte una opción cuando existen intereses contrapuestos? Es aquí donde tiene relevancia el establecimiento de criterios o normas

Relación
Una negociación habrá producido un mejor resultado en la medida en que las partes hayan mejorado su capacidad para trabajar conjuntamente. Las negociaciones más importantes son aquellas que se realizan con las personas o instituciones

Comunicación
Es pertinente destacar que la fluidez de información es el recurso fundamental de una buena negociación y que la comunicación es la forma en la que se desplaza la información de una parte a otra

Compromisos
Por último, se suele decir que una negociación ha sido un éxito sólo cuando da como fruto un acuerdo con el que se comprometen todas las partes involucradas en el proceso

Conclusión

Frente a las modernas tendencias que se presentan para resolver aquellas discrepancias que pueden darse a raíz de la necesaria interacción entre sujetos u organizaciones, cabe destacar la plena vigencia que en la actualidad tiene la negociación

Tema flotantePor otra parte, es menester un cambio de paradigma respecto de la forma en que entendemos y abordamos el conflicto, debiendo ser entendido desde una perspectiva neutral

dificultades que la propia naturaleza humana planteará a los negociadores, será importante que éstos no pierdan de vista aquellos elementos que a fin de cuentas constituyen los pilares de un proceso negociador eficaz