La negociación cooperativa: una aproximación al Modelo Harvard de negociación

nombre del alumno: Luis Fernando Dominguez Barrera
nombre del catedratico: Monica Elizabeth culebro
nombre de la materia: toma de decisiones
fecha: 16/03/2022

.CONSTANTINO y SICKLES (1997)

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, de- sértico y sin vida ni color. Necesitamos agua para sobrevivir; también necesitamos un nivel apropiado de conflicto para prosperar y crecer.

COHEN y ALTAMIRA (2003)

La terminología empleada para referirse a estos mecanismos de adopción de acuerdos es variada, destacándose entre los más utilizados términos como: hacer un contrato, comerciar, convenir, acordar.

Cabe destacar que desde tiempos remotos el ser humano, principalmente en materia comercial, se ha enfrentado a distintas formas de relacionarse con sus pares para obtener una serie de productos a cambio de otros, mecanismos entre los que pueden destacarse el trueque o el regateo.

Puesto que aquel sujeto que se vio perjudicado en la negociación difícilmente ten- drá la intención de volver a negociar con su contraparte negociadora, que a raíz de su desmedro logró un beneficio sustancial.

SINGER (1996)

En términos simples, según este modelo de negociación los negociadores intentan optimizar al máximo sus ganancias, generalmente a expensas de la parte contraria

. Conflicto y negociación

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

La heterogeneidad es natural entre las personas y la diversidad es parte de la vida en comunidad.

CONSTANTINO y SICKLES,

En un sentido corriente tendemos a relacionar el término conflicto con: lucha, vio- lencia, ira, enojo, tensión, rivalidad, hostilidad, rencor, odio, en otras palabras como un antónimo de paz.

CAIVANO

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.

La negociación como método de resolución de conflictos

Como primera cuestión cabe puntualizar que el conflicto —siguiendo un con- cepto más bien neutro de él— es psicológicamente inevitable cuando los seres humanos viven en comunidad, no resultando difícil apreciar que donde hay in- teracción social y humana inevitablemente habrá desavenencias que solucionar y administrar adecuadamente

COHEN y ALTAMIR

Del concepto recién expuesto, podemos des- tacar algunos aspectos que son de vital importancia para comprender adecuadamente el proceso negociador.

Así, al iniciar cualquier proceso de negociación puede advertir- se la preponderancia de los siguientes elementos: la interacción de dos o más partes; intereses convergentes o divergentes; voluntad negociadora; distribución o cambio de recursos; proceso dinámico y secuencial; valores y posiciones sujetos a la persuasión y a las influencias.

A modo ejemplar y sin pretender una enumeración exhaustiva, describire- mos brevemente algunos de los obstáculos que con mayor frecuencia surgen en un proceso negociador:

La reacción.
Las emociones.
Las posiciones.
El descontento.
El poder de la contraparte.

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 como método alternativo de resolución de toda clase de conflictos, no quedando circunscrita, como pueden pensar muchos, al ámbito meramente gerencial o transnacional.