



Nombre de alumno: Gilary Garduño Alvarez

Nombre Del Profesor: Monica Elizabeth Culebro

Nombre Del Trabajo: Cuadro Sinóptico

Materia: Toma De Decisiones

Grado: 8vo Cuatrimestre

Grupo: A

La negociación cooperativa: una aproximación al Modelo Harvard de negociación

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 conducirnos a la solución contraria.

Así las cosas, 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.

es necesario analizar el conflicto para buscar la manera más racional y conveniente de manejarlo.

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 inevitablemente habrá desavenencias que solucionar y administrar adecuadamente.

La negociación es un proceso de concesiones mutuas que, cuando se realiza bien, hace que todas las partes se sientan satisfechas por el resultado y se comprometan a cumplirla.

En este tipo de negociación, denominada «negociación integradora» o «negociación cooperativa», destaca como una de sus características la inexistencia de perdedores, de este modo el enfrentamiento de intereses no acaba con el

beneficio exclusivo de una de las partes, por el contrario es mucho más satisfactorio para los negociantes conseguir un mutuo acuerdo que los convierta a ambos en ganadores, lo cual trae aparejado una consolidación de sus relaciones en el tiempo.

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

la reacción
las emociones
las posiciones
el descontento

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. De esta forma la negociación supone que tanto el negociador como su contraparte desean algo, de otro modo no habría posibilidad de llegar a acuerdos.

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.

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, ya que serán los distintos elementos de dicho proceso los que influirán, favorable o desfavorablemente, en la marcha de la negociación.

Así, dentro de las bases que debiese tener todo proceso negociador deben tenerse presente los siguientes:

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.

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.

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.

sólo así podremos llegar a encontrar soluciones realmente satisfactorias que permitan, no sólo dar solución a nuestras disyuntivas, sino que, además, preservar aquellas relaciones que nos han de unir en el futuro con nuestra contraparte negociadora.