



Nombre del alumno: Julia Rodriguez Bustos

Nombre del profesor:

Mónica Elizabeth Culebro Gómez

Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico

Materia: Toma de Decisiones

Grado: 8vo. Cuatrimestre

Grupo: A

Comitán de Domínguez, Chiapas a 26 de febrero de 2022.

El conflicto ocupa un lugar preponderante en nuestras relaciones e interacciones diarias.

Lo cual hace que sea necesario no sólo describir su estructura y tipología, sino que también formas de manejarlo.

Cuando dos o más personas quieren realizar alguna actividad en conjunto necesariamente se encontrarán en mayor o menor medida con discrepancias.

Es así como surge la primigenia idea de negociación.

Las que en caso de no ser resueltas pueden acarrear una serie de resultados perjudiciales para el grupo.

Entendiéndola como un concepto que se emplea para nombrar a una gran variedad de métodos que nos permiten tomar una serie de decisiones en conjunto.

Es por ello que surge la idea de que las partes, previendo dichas desavenencias, puedan utilizar algún mecanismo que les permita no sólo resolver sus conflictos sino que, además, alcanzar acuerdos provechosos desde el punto de vista de los sujetos involucrados.

A fin de resolver un conflicto actual o prever uno futuro.

Conflicto y negociación

El conflicto no es un concepto objetivo, sino que más bien se nos presenta desde el punto de vista subjetivo.

El conflicto viene a ser aquello que los individuos perciben como tal.

Desde un punto de vista jurídico.

La psicología nos muestra que no existe un concepto unívoco del conflicto.

El conflicto en sí mismo no es negativo o positivo.

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

Surge en situaciones de la vida diaria y nos viene a demostrar simplemente aquello que los sujetos consideran importante para ellos.

Puede decirse que el conflicto se presenta como una contraposición intersubjetiva de derechos y obligaciones.

Este ha sido presentado desde distintas perspectivas psicológicas.

Será destructivo si no es resuelto y escala en una confrontación hostil o directamente en violencia.

Es el propio conflicto quien nos proporcionará la información necesaria para definir la estrategia de gestión y el método más apropiado para intentar resolverlo.

Como consecuencia de una serie de mensajes recibidos durante buena parte de nuestra vida, sumado a una particular herencia cultural.

Como un fenómeno que se produce cuando respecto un mismo bien coexisten dos pretensiones encontradas.

Como lucha de sistemas de energías teorías psicoanalíticas, o como oposición de conductas teorías conductistas.

Y constructivo si permite canalizar las diferencias y actuar hacia una solución.

De manera que los elementos para lograr un acuerdo pacífico deberán ser buscados y encontrados en el propio conflicto.

El conflicto es considerado a priori como algo malo, que causa dolor, angustia, temor, inquietud, perjudicando nuestras relaciones.

O bien una pretensión por un lado y una resistencia por el otro.

En este sentido el conflicto en sí mismo no puede valorarse negativamente.

Dependiendo de la manera en que dicho conflicto se resuelva o dirija.

Podrá transitar dentro de la normalidad o pasar a un estado patológico, radicando la gran diferencia en la forma de su conducción.

La negociación como método de resolución de conflictos

Concepto de negociación.

Proceso en donde dos o más partes trabajan conjuntamente para lograr una solución mutuamente aceptada sobre uno o más problemas.

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.

Generalmente la negociación es planteada desde una doble perspectiva.

Ya sea como una confrontación, o bien, como una cooperación.

Quiénes consideran a la negociación como una confrontación.

Ven al proceso negociador como una competición en la que hay que ganar una ilimitada cantidad de monedas de cambio.

Ha sido denominada negociación distributiva.

Porque las posiciones de quienes negocian son encontradas y compiten entre ellas.

Los negociadores que emplean el método denominado cooperativo.

Entienden que la negociación no es una competencia entre vencedores y vencidos.

Sino que una forma de que todas las partes implicadas saquen provecho.

El negociador cooperativo comprende la importancia de que todos los participantes ganen algo.

Siendo así como crean relaciones beneficiosas a largo plazo para todos.

En un proceso de negociación

Simple y con miras a corto plazo.

El estilo que resulta más eficaz será por regla general el competitivo.

Cuando el proceso de negociación sea complejo y mire a establecer relaciones a largo plazo.

Resultará mucho más eficaz un estilo cooperativo.

El futuro negociador durante el desarrollo del proceso de negociación.

Se encontrará con una serie de obstáculos o dificultades.

Si no logra sortearlos exitosamente, pueden llegar a ser la causa de que todo el proceso fracase.

- La reacción. Esta dificultad es de índole más bien interna y apunta hacia el interior del propio negociador.

- Las emociones. El segundo obstáculo lo constituyen las emociones negativas las cuales podrían ocultar miedo y falta de confianza.

- Las posiciones. En este punto el obstáculo lo constituye el comportamiento posicional de la contraparte, hacer ceder al negociador sin tener la intención de doblegar su postura.

- 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.

- El poder de la contraparte. Por último, si la otra parte entiende al proceso negociador como un asunto de ganar/perder estará resuelta a derrotar al negociador cooperativo.

LA NEGOCIACIÓN BASADA EN EL MÉTODO DE HARVARD

Alcanzando el acuerdo. En búsqueda de los intereses

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.

La vía más eficaz para alcanzar acuerdos en una negociación es analizar los intereses de todas las partes.

Haciéndose esta simple pregunta: ¿por qué se quiere un resultado en particular?

Así las cosas, puede afirmarse que son los intereses los que definen el problema en toda negociación y no las posiciones.

Distinguir entre intereses y posiciones resulta un paso fundamental

No sólo comprender, sino que también manejar, todo el proceso de negociación.

Cuando ambas partes negociadoras utilicen los intereses como puntos de partida para alcanzar un acuerdo.

Se espera que se muestren más flexibles a la hora de tomar decisiones.

Dicha libertad es la que da oportunidad a las partes de aportar creatividad al proceso y de alcanzar un acuerdo satisfactorio para ambas.

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.

Para ayudar a la asignación de los elementos de cada negociación en sus circunstancias particulares.

Se han propuesto los denominados siete elementos del proceso de negociación en Harvard.

Esta denominación se debe a que fue en las facultades de Derecho y Dirección de Empresa de la Harvard University.

Donde se desarrollaron las facultades conocidas como las mejores escuelas de negocios del mundo

Se afirma que 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 de trabajo para cualquier proceso negociador.

Pudiendo, en consecuencia, ser adaptados según los requerimientos de cada negociador o del proceso en sí.

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

La condición básica en este punto puede ser tratar de averiguar los deseos, necesidades, ansiedades y temores que están detrás de la posición de las partes y que motivan la negociación.

Opciones

Se emplea 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.

Se destacan tres estrategias de negociación que pueden ser utilizadas para formular y generar opciones

- Crear valor. Consiste en hacer la torta más grande, encontrando valor en las diferencias, reemplazando el ganar-perder por el ganar-ganar.

- Reclamar valor. Este tipo de estrategia negociadora se denomina también negociación de suma cero. En este caso la negociación consiste en un duro regateo en que se comienza pidiendo mucho para luego ir rebajando las pretensiones.

- El dilema del negociador. Se refiere a cómo manejar de forma eficaz y simultánea los dos procesos descritos anteriormente.

Criterios

¿Cómo elegir conjuntamente con la contraparte una opción cuando existen intereses contrapuestos?

Es aquí donde tiene relevancia el establecimiento de criterios o normas independientes que funcionen como varas de medir para llegar a la solución más justa para las partes negociadoras.

Relación

Una negociación habrá producido un mejor resultado en la medida en que las partes hayan mejorado su capacidad para trabajar conjuntamente.

Comunicación

La fluidez de información es el recurso fundamental de una buena negociación.

La comunicación es la forma en la que se desplaza la información de una parte a otra. La negociación eficiente requiere de una eficaz comunicación bilateral.

Compromisos

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.

En este sentido se ha afirmado que los compromisos son planteamientos verbales o escritos.

Que especifican lo que una parte hará o no hará pudiendo denominarlos como el borrador del contrato.

En cada proceso de negociación que se emprenda, junto con las 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.

Destacando la búsqueda y satisfacción de los distintos intereses en juego, más que centrarse en las distintas posiciones.