



Nombre del alumno: Roberto Pérez Orozco.

Nombre del tema: Negociación y sus
Características.

Parcial: III.

Nombre de la materia: Dirección y Liderazgo.

Nombre del profesor: Rosibel Carbajal de
León.

Nombre de la licenciatura: Derecho.

Cuatrimestre: VII.

LA NEGOCIACIÓN Y SUS CARACTERÍSTICAS.

DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

CONCEPTO.

La negociación se puede definir como un proceso de comunicación entre al menos dos partes dirigido a alcanzar un acuerdo sobre intereses que se perciben como divergentes.



EN LA ANTIGÜEDAD



Se resolvían los conflictos a través de una lucha directa donde había un vencedor y un vencido, en la actualidad esto se ha convertido en una habilidad llamada negociar.

CONCEPTOS SEGUN DIVERSOS AUTORES.

(Montaner, 1992, p. 12).

“Es la actividad mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades, mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor”

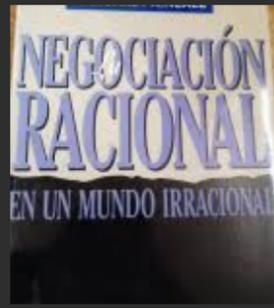


(Chiavenato, 2004, p. 535).

“Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes”

(Maddux, et al., 1992, p. 7)

“Es el proceso que se sigue para satisfacer necesidades, cuando otra persona controla lo que nosotros queremos”

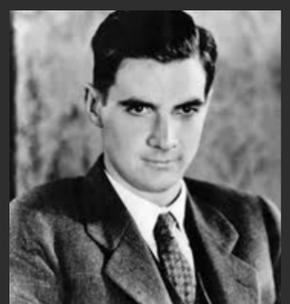


(Neale y Bazerman, 1992, p. 42).

“Es un proceso para que las partes independientes tomen una decisión cuando sus preferencias no son coincidentes. Al negociar las partes, deciden qué es lo que cada una debe dar y tomar en esta relación”

(Hughes, 2007, p. 489).

“Es una metodología que ayuda a resolver conflictos”



CARACTERÍSTICAS

- Objetivo: establecer y acercar posiciones para llegar a un acuerdo beneficioso para ambos.
- Llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso.
- Ambas partes deben obtener ventajas o ceder en algo.
- Espacio donde ambos negociadores pueden llegar a un acuerdo.
- Cada parte debe obtener al menos su posición de reserva (lo mínimo aceptable).
- No hay acuerdo si se está fuera de la zona de acuerdo.
- No se puede obtener menos de la posición de reserva.
- Se mide por el impacto y la influencia en la contraparte.
- No solo depende de la intención, sino del resultado efectivo.



EJEMPLO:

“Dentro de nuestro desarrollo profesional, una vez culminada la carrera, hay varios puestos o trabajos que se pueden desempeñar. Dentro de ellos, la política es un campo donde la negociación es sumamente importante.

Un ejemplo sería en la entidad, donde recurrentemente se toman carreteras mediante bloqueos y extorsiones, y los funcionarios públicos deben saber negociar y tomar decisiones, pues no solo es un beneficio propio, sino también del pueblo en general. En este contexto, la negociación adquiere suma relevancia.

Bibliografía:

<https://www.unicef.org/lac/misi%C3%B3n-8-negociaci%C3%B3n>

Plataforma Educativa UDS

“Antología de Dirección y Liderazgo”