



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA
comprometida con el desarrollo regional



CENTRO DE INNOVACION EN TIC PARA APOYO A LA ACADEMIA

CINTIA

UNIDAD 4

TEORIA DE JUEGO Y NEGOCIACION

DESARROLLO

Concepto de negociación

En el tema gerencial, podemos decir que la negociación es el proceso mediante el cual dos, o más partes, se reúnen para discutir o establecer un contrato, definir las pautas de una relación laboral, comprar o vender un producto o servicio, resolver diferencias, establecer costos, estructurar un plan de trabajo, formular un cronograma, entre otras actividades.

Por otro parte en conceptos definidos por conocedores del tema se expone que la negociación es un proceso entre dos partes en donde existen dos posiciones diferentes sobre un mismo asunto, las dos partes quieren llegar a un acuerdo y para esto se comunican intercambiando propuestas y concesiones

Sus objetivos pueden ser resolver puntos de diferencia, ganar ventajas para una persona o grupo, diseñar resultados para satisfacer varios intereses, mejorar situaciones actuales, resolver conflictos o llegar a un punto neutral de la información.

Según Rafael González Montes de Oca 2010, la negociación involucra un esfuerzo de interacción orientado a generar beneficios. Esta definición comprende los elementos esenciales de la negociación:

- Se trata de un esfuerzo de interacción.
- Tiene por objetivo generar beneficios.

Este factor es muy importante, ya que alude a la realidad humana de las partes involucradas, con sus distintas personalidades, realidades, necesidades, emociones y formas de pensar. En una negociación se tiene a dos o más personas intentando generar beneficios para sí, para alguien más o para una organización a la que representan, pero lo hacen a partir de su propia realidad humana, con sus implicaciones emocionales y psicológicas, con sus formas de pensamiento y patrones de conducta. Eso hace que esta interacción sea un factor esencial en las negociaciones y del que se derivan muchas de las situaciones que se suelen o pueden presentar dentro de ellas. Esto nos permite también comprender lo que sucede dentro de una negociación y prever formas de desempeñarse dentro de ellas de la mejor forma posible.

Factores que caracterizan una negociación

La negociación es un esfuerzo de interacción orientado a generar beneficios

Según (Blanco, 2015), toda organización empresarial inciden factores de diferentes tipos cuyo aprovechamiento implica ventajas y desventajas

Internos:

Habilidad social: son un conjunto de conductas emitidas por un individuo en un contexto interpersonal, que expresa los sentimientos, actitudes, deseos opiniones o derechos de ese individuo de un modo adecuado a la situación.

Dialogo y empatía: es la capacidad de un ser humano de entender las situaciones que está viviendo o lo que siente otra persona y ponerse en su lugar. También es la capacidad para establecer buen clima de relaciones interpersonales

Intuición: es la capacidad que tienen algunas personas de anticipar ideas, sentimientos, o acontecimientos que puedan ocurrir.

Factores externos que influyen en la negociación:

Cultura: en el caso de las negociaciones que se realizan entre personas de diferentes zonas del país e incluso en diferentes países, se debe tener acceso inicialmente a la información relativa a la cultura de esas personas, a fin de caer en situaciones que puedan ser perjudiciales en nuestro cometido de obtener un beneficio.

El tiempo: es un elemento importante en todo proceso de negociación. Si podemos manejarlo lograremos controlar nuestra ansiedad y moldear nuestras alternativas.

Información: cuanta más información se pueda recoger sobre la otra parte tanto será mejor el acuerdo al que se llegue. Debemos buscar datos de nuestro adversario acerca de su situación financiera y su reputación como negociador.

Grado de dominio: el poder es la capacidad de un individuo de hacer que otra persona realice una determinada acción que no habría accedido de no mediar la influencia primero

Entre otros factores tenemos: el social, político, económico

Pasos de la negociación

Para (Chiavenatto, 2017), muchos los pasos que se deben tener en cuenta a la hora de hacer una negociación entre ellos tenemos los siguientes:

1. Preparación y planeación

Es la etapa preliminar de la negociación. Durante ésta se deben hacer preguntas como: ¿De qué naturaleza es la negociación? ¿Quién está involucrado en ella? ¿Cómo percibe esa parte de la negociación? ¿Cuáles son las metas y los resultados que debemos alcanzar? ¿Cuán es la forma de diseñar una estrategia para alcanzarlos?

Una buena preparación es la clave del éxito en toda negociación. Según investigaciones, el 80% de una negociación se gana antes de sentarse en la mesa.

2. Definición de las reglas básicas

Durante esta etapa hay que definir, con la otra parte, las reglas de juego para la negociación. ¿Quién hará la negociación? ¿Dónde tendrá lugar? ¿Qué restricciones existen al respecto, por ejemplo, de tiempo, recursos, etcétera? ¿Cómo procederíamos en caso de llegar a un punto muerto? En esta etapa las partes intercambian sus propuestas o presentan sus exigencias iniciales.

3. Aclaraciones y justificaciones

Después de presentar las propuestas iniciales, se inicia esta etapa en la que las dos partes explican, amplían, esclarecen, refuerzan y justifican sus exigencias originales. En lugar de una confrontación, es mejor que ambas partes se informen y expliquen mutuamente cuáles son las cuestiones más importantes respecto a las exigencias mutuas. Si fuera necesario, se deben presentar documentos y registros al respecto.

4. Canjes y solución de problemas

Esta etapa es esencial en el proceso de negociación; en ella las dos partes tendrán que hacer concesiones hasta llegar a un consenso o aceptación recíproca.

5. Fechas y aplicación

Es la etapa final del proceso; en ella se formaliza el acuerdo que fue negociado.

Antes del cierre de la negociación es recomendable haber tratado todos los puntos relacionados con la misma, para que, de ese modo, evitemos que la otra parte pueda realizar demandas de último momento.

Aunque en muchos casos, la formalización se reduce a un simple apretón de manos, es recomendable poner por escrito todo lo acordado y luego firmar el documento, para que, de ese modo, evitemos conflictos y confusiones futuras.

Introducción a la Teoría de Juegos

Un juego puede definirse como todo problema de decisión donde hay más de un agente decisor y las decisiones de un jugador tienen efectos sobre el otro. Los juegos más interesantes son aquellos donde los intereses de los agentes están completa o parcialmente contrapuestos. Esta definición de juego contiene varios elementos a remarcar. Por un lado, tenemos varios agentes decisores. En caso contrario, si sólo hay un agente decisor, sería un problema de análisis de decisiones, probablemente bajo incertidumbre, para el cual se dispone de numerosas técnicas de resolución o análisis. Para tener un juego debemos tener al menos dos agentes o jugadores cuyas decisiones interaccionan de forma que pueden afectar los intereses de los otros jugadores. Esto nos lleva al segundo punto. Todo juego no trivial debe tener algún aspecto de conflicto de intereses, aunque se puede pensar en juegos en los cuales el único problema es coordinación, ya que los intereses de los jugadores coinciden. En estos juegos, el "conflicto" se presenta en la regla de coordinación entre los jugadores. La ausencia de conflicto de intereses trivializa el juego. Aunque formalmente sigue siendo un juego, nos parece adecuado incluir un nivel de conflicto en la definición del mismo.

Nuestro mundo está lleno de situaciones de conflicto, por lo que el ámbito de aplicación de los juegos es muy amplio. Algunos ejemplos presentes en el mundo empresarial podrían ser temas tan diversos como guerras de precios entre competidores, introducción de nuevos productos, continuación de programas de investigación en nuevos procesos, pujas en contratos públicos, negociaciones de contratos para la venta de instalaciones de ordenadores de varios millones de dólares, negociaciones con los sindicatos, etc. El diseño de estrategias competitivas, su ejecución, las múltiples negociaciones cotidianas dentro y fuera de las organizaciones, e incluso nuestras relaciones interpersonales, están repletas de factores estratégicos que pueden analizarse en el esquema conceptual de la teoría de juegos.

La Teoría de Juegos

La teoría de juegos es una rama de la economía que estudia las decisiones en las que para que un individuo tenga éxito tiene que tener en cuenta las decisiones tomadas por el resto de los agentes que intervienen en la situación. La teoría de juegos como estudio matemático no se ha utilizado exclusivamente en la economía, sino en la gestión, estrategia, psicología o incluso en biología.

En teoría de juegos no tenemos que preguntarnos qué vamos a hacer, tenemos que preguntarnos qué vamos a hacer teniendo en cuenta lo que pensamos que harán los demás, ellos actuarán pensando según crean que van a ser nuestras actuaciones. La teoría de juegos ha sido utilizada en muchas decisiones empresariales, económicas, políticas o incluso para ganar jugando al póker. La teoría de juegos es nuestro Concepto de esta semana

Para representar gráficamente en teoría de juegos se suelen utilizar matrices (también conocidas como forma normal) y árboles de decisión como herramientas para comprender mejor los razonamientos que llevan a un punto u otro. Además los juegos se pueden resolver usando las matemáticas, aunque suelen ser bastante sofisticadas como para entrar en profundidad.

Para (Navarro, 2017), aunque hubo trabajos anteriores la teoría de juegos empieza con un estudio de Antoine Augustin Cournot sobre un duopolio en el que se llega a una versión educida del equilibrio de Nash ya que se alcanza poco a poco el nivel de precios y producción adecuado. Más tarde se podría decir que el fundador de la teoría de juegos formalmente hablando fue el matemático John von Neuman, el mismo del proyecto Manhattan.

JUEGOS COMPETITIVOS

Sin lugar a duda las organizaciones de hoy en día deben poner en práctica la teoría de juegos, y por ende los juegos competitivos puesto que estos generan un grado de dirección en la realización de diferentes actividades.

Los juegos competitivos son la participación de varias personas individualmente con el fin de alcanzar una meta, un logro, con el objetivo personal e individual, privándolos de los esfuerzos, los logros de las otras personas, excluyéndolos ya que el fin es alcanzar el éxito con el fracaso de los demás.

Aunque al describir los juegos competitivos se destacan también sus beneficios y valores, como la motivación de muchos niños, jóvenes y adultos a ser mejores cada día, enseñan a competir sanamente como a saber perder y a reconocer que otros pueden ser mejores, y que aun así se puede mejorar y destacar en alguna disciplina deportiva, ensalzan la disciplina el entusiasmo, enseñan a tener carácter y responsabilidad como una personalidad y seguridad en sí mismos, con herramientas de autoayuda, como psicológica y autodisciplina.

Entre la variedad de juegos competitivos está el boxeo, la natación, las carreras en sus distintas variaciones como las de relevo y las de obstáculos, el ajedrez aunque es uno de los juegos pasivos es muy competitivo al buscar las estrategias adecuadas para hacer que su contrapartida pierda. En los juegos infantiles están el juego del gato y el ratón, los de policías y ladrones, el de el zorro y las gallinas, los de estrategias y roles que entre estos juegos entran a la perfección los videojuegos, que con su capacidad de interacción a distancia se puede competir en diversos juegos de guerras y combates.

Juegos Suma Cero

Para (Von Neumann, J. Morgenstern O), en teoría de juegos no cooperativos, un juego de suma cero describe una situación en la que la ganancia o pérdida de un participante se equilibra con exactitud con las pérdidas o ganancias de los otros participantes.

Se llama así porque si se suma el total de las ganancias de los participantes y se resta las pérdidas totales el resultado es cero. El go, el ajedrez, el póker y el juego del oso son ejemplos de juegos de suma cero. La suma cero es un caso especial del caso más general de suma constante donde los beneficios y las pérdidas de todos los jugadores suman el mismo valor, porque se gana exactamente la cantidad que pierde el oponente. Cortar una tarta es de suma constante o cero porque llevarte un trozo más grande reduce la cantidad de tarta que le queda a los demás. Situaciones donde los participantes pueden beneficiarse o perder al mismo tiempo, como el intercambio de productos entre una nación que produce un exceso de naranjas y otra que produce un exceso de manzanas, en la que ambas se benefician de la transacción, se denominan de "suma no nula".

El concepto fue desarrollado en la Teoría de juegos, por lo que a menudo a las situaciones de suma cero se les llama "juegos de suma cero". Esto no implica que el concepto, o la teoría de juegos misma, se aplique únicamente a lo que normalmente se conoce como juegos. Las estrategias óptimas para juegos de suma cero de dos jugadores suelen emplear estrategias minimax.

En 1944 John von Neumann y Oskar Morgenstern probaron que cualquier juego de suma cero que involucre a n jugadores es de hecho una forma generalizada de un juego de suma cero para dos personas, y que cualquier juego de suma no cero para n jugadores puede reducirse a un juego de suma cero para $n + 1$ jugadores, donde el jugador $(n + 1)$ representa la ganancia o pérdida total (puede pensarse en la banca de ciertos juegos). Esto sugiere que los juegos de suma cero para dos jugadores forman el núcleo esencial de la teoría de juegos.

EJERCICIOS/ACTIVIDADES

Unidad 4

Teoría de Juegos y Negociación

- 📁 Investigación sobre concepto de negociación y resumen
- 📁 Investigación de los factores que caracterizan una negociación y realización de ensayo.
- 📁 Investigación y realización de diapositivas sobre los pasos de la negociación
- 📁 Investigación sobre el concepto de introducción a la teoría de juegos y resumen del tema.
- 📁 Investigación sobre la teoría de juegos y realización de ensayo.
- 📁 Investigación de juegos competitivos y ejemplo de ello.
- 📁 Investigación sobre juegos de suma cero y resumen de ello.

BIBLIOGRAFIA

- ☐ Rafael González Montes de Oca 2010,
- ☐ Blanco, 2015
- ☐ Chiavenatto, 2017
- ☐ Navarro, 2017
- ☐ Von Neumann, J. Morgenstern O