

Alma Gaby ♥

Universidad Tecnológica de San Luis Río Colorado

Negociación

Formación Sociocultural III

**Tema 2. Negociación.**

La negociaciónes una herramienta importante en el liderazgo, por lo que todos podemos desarrollar un estilo de negociación.

La negociación es un proceso en que dos o más partes en conflicto tratan de llegar a un acuerdo.

En ciertos momentos son adecuados las negociaciones o regateo, como cuando en la industria el departamento de mantenimiento tiene programado dar mantenimiento a la maquinaria y producción necesita las máquinas para generar la producción, otro ejemplo es cuando administración y sindicato llegan acuerdos sobre contratos colectivos de trabajo, cuando se compran y venden bienes y servicios.

**Técnicas de Negociación**

La estrategia de la negociación define la manera en que cada parte trata de conducir la misma con el fin de alcanzar sus objetivos. Se pueden definir en las siguientes estrategias:

1. Ganar-ganar.
2. Ganar-perder.
3. Perder-ganar.
4. Perder-perder.
5. No hay trato.

**La estrategia de ganar-ganar** Se intenta llegar a un acuerdo que sea mutuamente beneficioso.

En este tipo de negociación se defienden los intereses propios pero también se tienen en cuenta los del oponente.

No se percibe a la otra parte como un contrincante sino como un colaborador con el que hay que trabajar estrechamente con el fin de encontrar una solución satisfactoria para todos.

Este tipo de negociación genera un clima de confianza. Ambas partes asumen que tienen que realizar concesiones, que no se pueden atrincherar en sus posiciones.

Probablemente ninguna de las partes obtenga un resultado óptimo pero sí un acuerdo suficientemente bueno. Ambas partes se sentirán satisfechas con el resultado obtenido lo que garantiza que cada una trate de cumplir su parte del acuerdo.

Este clima de entendimiento hace posible que en el transcurso de la negociación se pueda ampliar el área de colaboración con lo que al final la "torta" a repartir puede ser mayor que la inicial.

Además, este tipo de negociación permite estrechar relaciones personales. Las partes querrán mantener viva esta relación profesional lo que les lleva a maximizar en el largo plazo el beneficio de su colaboración.

Para concluir se puede indicar que la estrategia de "ganar-ganar" es fundamental en aquellos casos en los que se desea mantener una relación duradera, contribuyendo a fortalecer los lazos comerciales y haciendo más difícil que un tercero se haga con este contrato.

Esta estrategia se puede aplicar en la mayoría de las negociaciones, tan sólo hace falta voluntad por ambas partes de colaborar.

**La estrategia de ganar-perder** Se caracteriza porque cada uno busca alcanzar el máximo beneficio sin preocuparle la situación en la que queda el otro. Sólo se debería aplicar en una negociación aislada ya que el deterioro que sufre la relación personal hace difícil que la parte perdedora quiera volver a negociar.

La persona con mentalidad ganar-perder se preocupa por si misma siempre. Quieren ganar, y quieren que los demás pierdan. Logran éxito a costa de o exclusión del éxito del otro. Están conducidos por la comparación, la competencia, la posición y el poder.

No se ve a la otra parte como a un colaborador, sino como a un contrincante al que hay que derrotar. Las partes desconfían mutuamente y utilizan distintas técnicas de presión con el fin de favorecer su posición.

Un riesgo de seguir esta estrategia es que aunque se puede salir victorioso a base de presionar al oponente, éste, convencido de lo injusto del resultado, puede resistirse a cumplir su parte del acuerdo y haya que terminar en los tribunales.

**La estrategia de perder-ganar.** La persona que elige perder y dejar que otros ganen muestra alta consideración por los demás, pero falta de valor para expresar o actuar sobre sus sentimientos y creencias. Se intimidan fácilmente y buscan fuerza en la aceptación y en la popularidad.

No cuentan con estándares, ni demandas, ni expectativas de los demás. Son rápidos para complacer o reconciliar, ocultan muchos sentimientos.

**La estrategia de perder-perder.** La gente que tiene el paradigma perder-perder no tiene valor ni consideración.

Envidian y critican a los demás. Subestiman a los demás y así mismos. Es la viva imagen sumamente dependiente.

Es lo mismo que “no ganar” porque nadie se beneficia.

**La estrategia de ganar-ganar o No hay trato.** Es la forma más alta de ganar-ganar. La persona que adopta este paradigma busca primero ganar-ganar. Si no pueden encontrar una solución aceptable, acuerdan estar de acuerdo en que haya desacuerdo.

Permiten que cada parte puedan decir NO. Es lo más realista al principio de una relación o un trato de negocios.

**La estrategia ganar.** La persona que tiene un paradigma de ganar piensa solo en lograr lo que quiere. Aunque no necesariamente quiere que los demás pierdan, están centrados personalmente en ganar.

Son centrados en sí mismo, piensa YO primero, en realidad no le importa si la otra parte pierda o gane. Tiene la mentalidad de escasez.