

NEGOCIACION COTIDIANA: La

Negociación Posicional

a- Definición: Cada parte toma una posición (argumenta a favor de ella) y hace concesiones para mantener el interés de la otra y para alcanzar un compromiso

b- Problemas:

- Es ineficiente
- Pone en peligro la relación continuada
- Cuando hay varias partes los problemas aumentan
- Acuerdos poco "sabios" (se identifica ego con posiciones)

c- Respuesta: "Duro" o "Suave" ?

# NEGOCIACION POR INTERESES

## DEFINICION DE NEGOCIACION

a- Medio para obtener lo que se quiere de otros.

b- Forma de resolver diferencias

c- Comunicación interactiva tendiente a alcanzar un acuerdo cuando ambas partes tienen algunos intereses comunes y otros opuestos.

d- Es un hecho de la vida cotidiana.

Negociación es:

- un proceso de comunicación
  - un proceso educativo
  - un ejercicio de poder
- 
- 
- 
-

# Negociar o no negociar

## Negociaciones colectivas internas

### - Toma de decisión

- mandato

- voto

- Consenso

con mediador

- Consenso vs unanimidad

- Consenso: para mantener la unidad colectiva interna

- equidad y propiedad

- propiedad colectiva del problema

- toma de decisiones

- proceso

- acuerdo

- Pautas

- Ventajas del consenso

## Pautas para lograr Consenso

- Resolución de problemas
- Comunicación efectiva
- La historia natural del conflicto

Cuando no hay acuerdo:

- ayudar a revelar objeciones clara y completamente.
- ayudar a brindar propuestas alternativas.
- darle tiempo para repasar los problemas.
- sugerir la posposición de una decisión
- evitar la votación
- no permitir que el proceso sofoque a nadie.
- evitar la presión.
- evitar la conformidad forzada
- use la lógica, la educación, la persuasión

# Prenegociación (estrategia)

Proposito:   ¿ Qué se debe hacer?  
                   ¿ Porqué se hace?  
                   ¿ Qué mas se puede hacer?

Lugar:  
 Espacio       ¿ Donde se hace?  
                   ¿ Porque se hace alli?  
                   ¿ Donde mas se puede hacerlo?

Secuencia:  
 (tiempo)     ¿ Cuando se hace?  
                   ¿ Porque se hace?  
                   ¿ Cuando más se podría hacer?

Persona:  
 (voluntad)   ¿ Quien lo hace?  
                   ¿ Porque lo hace esa persona?  
                   ¿ Quien mas lo podría hacer?

Medios:       ¿ Como se hace?  
                   ¿ Porque se hace asi?  
                   ¿ Como se podria hacerlo diferente?

SEPARAR LA GENTE DEL PROBLEMA

A) LOS NEGOCIADORES SON ANTES QUE NADA GENTE

B) LA NEGOCIACION POSICIONAL PONE LA RELACION Y LA SUSTANCIA EN CONFLICTO, POR ESO: SEPARARLAS. LA RELACION SE DEBE BASAR EN:

- PERCEPCIONES adecuadas
- COMUNICACION clara
- EMOCIONES apropiadas

ENFOCAR EN INTERESES, NO EN POSICIONES

A) INTERESES DEFINEN EL PROBLEMA

B) DETRAS DE POSICIONES ENCONTRADAS HAY INTERESES COMUNES Y COMPATIBLES, ASI COMO TAMBIEN OPUESTOS

C) COMO IDENTIFICAR LOS INTERESES?

1- Preguntar POR QUE

2- Preguntar POR QUE NO. Pensar sobre su alternativa

3- Reconocer que cada parte tiene varios intereses

4- Los intereses más poderosos son las necesidades humanas básicas.



## D) HABLAR SOBRE LOS INTERESES

- 1- Hacer que nuestros intereses "vivan"
  - 2- Reconocer los problemas de la otra parte como parte del problema
  - 3- Poner el problema delante de la respuesta
  - 4- Ver hacia adelante, no hacia atrás
- 
- 
-

INVENTAR OPCIONES PARA  
GANANCIAS MUTUAS

Expandir el pastel antes de dividirlo

a) DIAGNOSTICO. En una negoc. hay 4 grandes obstáculos que inhiben la invención de opciones:

- 1- juzgamiento prematuro
- 2- búsqueda de la respuesta sencilla
- 3- presunción de un pastel fijo
- 4- pensar que resolver el problema de los otros es problema de los otros

b) PRESCRIPCIÓN. Inventar opciones creativas

1- Separar inventar de decidir

2- Ampliar las opciones

- Mirar a través de los ojos de expertos

- Inventar acuerdos de diferentes fuerzas

3- Buscar ganancias mutuas

- Identificar intereses comunes

- Ajustar exactamente los

intereses opuestos

- Preguntar por sus preferencias

4- Hacer la decisión de ellos fácil

INSISTIR EN USAR CRITERIOS

OBJETIVOS

PRECEDENTE

COSTUMBRES

AVALUOS DE PERITO

JURISPRUDENCIA

VALOR DE MERCADO

VALOR DE LIBROS

ARBITRAJE

ETC.

## CRITERIOS PARA JUZGAR LA FORMA DE NEGOCIACION

a- Debe ser eficiente

b- Debe mejorar o no dañar la relación entre las partes.

c- Si el acuerdo es posible, debe ser un acuerdo:

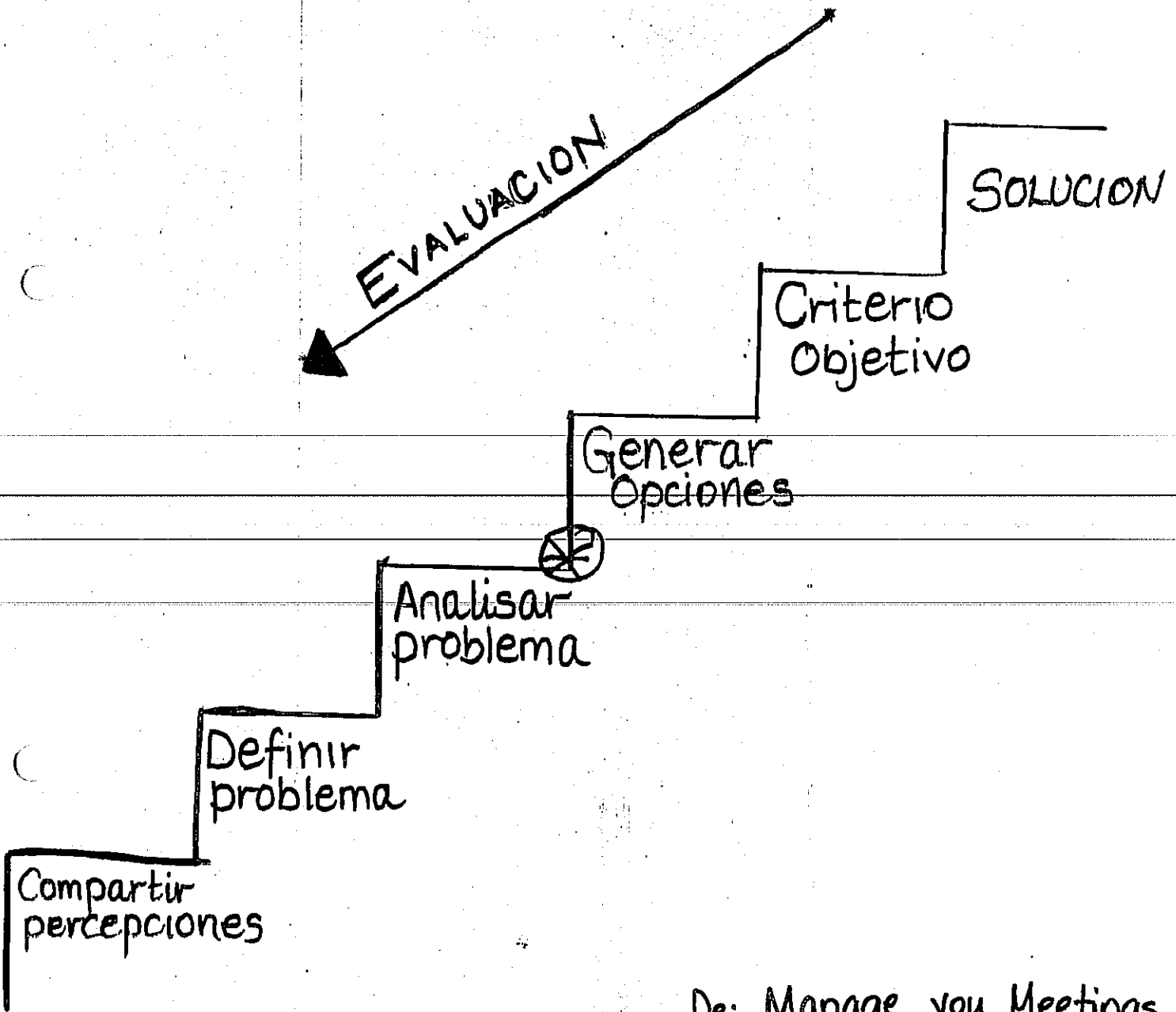
- Que satisfaga los intereses de las partes en lo posible.

- Que resuelva los intereses contradictorios en forma justa.

- Que sea durable

- Que tome los intereses comunes en consideración.

# Proceso de resolución en conjunto de problemas



De: Manage you Meetings  
M. Boyle

## Ingredientes básicos para ACUERDOS DURADEROS

- Satisfacción procesal
- Satisfacción sustantiva
- Satisfacción psicológica

## Algunos acuerdos procesales:

- Aceptar que las negociaciones tengan lugar.
- quienes son los principales interesados que deben estar involucrados.
- tamaño de cada equipo.
- quien representará a cada equipo.
- el vocero.
- quienes son y como actuarán los suplentes
- cuando se celebrarán las reuniones.
- el lugar.
- reuniones subsiguientes.
- los márgenes de tiempo.
- el formato de cualquier acuerdo resolutorio
- divulgación pública
- temas confidenciales.
- evidencias y determinación de credibilidad de la información.
- duración de comisiones
- el método para seleccionar los mediadores y/o árbitros
- comportamientos aceptables
- los temas (el "que")
- el orden
- la resolución de futuras disputas sobre alegaciones del incumplimiento y/o interrupción.



## Ingredientes Básicos para Acuerdos Duraderos

- Satisfacción procesal:
- define el problema,
  - determina las reglas y normas,
  - brinda un sentido de orden predecible,
  - despeja las tensiones,
  - crea el clima para solución cooperativa,
  - controla la credibilidad, la confianza en el cumplimiento de acuerdos y el proceso,
  - brinda un sentido individual y colectivo de equidad y propiedad,
  - hace que el proceso sea más eficaz.

- Satisfacción sustantiva:
- los intereses se satisfacen hasta un nivel que todos encuentran aceptable.
  - el acuerdo resolutorio
  - todo tema en disputa resuelto
  - especificación de todos términos y condiciones.
  - un lenguaje claro, preciso y comprensible para todos.
  - términos y condiciones: equitativos, prácticos, legales y factibles
  - cláusula sobre resolución de disputas futuras.

• Cuando negocie:

- Separar la persona del problema.
- Negociar intereses y no posiciones
- Generar Alternativas
- Utilizar criterios objetivos

# NEGOCIACION

## Pre-negociación

- Quien
- Qué
- Porque
- Cuando
- Donde
- Como

## Negociaciones Verticales

- Negociaciones unilaterales
  - No-autorizada
    - Gestión con base en intereses personales
    - Gestión conciliatoria
  - Autorizadas
    - Sub comité
    - Cumbre

Presiones e influencias externas

## Acuerdos duraderos (cont)

Satisfacción psicológica:

"Las partes" se sienten mejor en comparación con la forma en que se sentían antes de resolver el problema.

- Ventajas:
- mayor posibilidad de que se cumplan
  - no ocurre un sabotaje al acuerdo.
  - menos posibilidad de que se renueve problema.
  - menos posibilidad de que surja un litigio costoso y prolongado.
  - alivio de la ansiedad experimental
  - los intereses personales, profesionales, vocacionales y recreativos descuidados por las partes en disputa pueden retomar prioridad.