

TEMA 2. EL DIAGNOSTICO

2.1. ¿Por qué Negociamos?

OBJETIVO

El Alumno generará un Diagnóstico de sus Habilidades de Negociación a partir de sus áreas de oportunidad. Así también, el estudiante analizará la necesidad e importancia de la Teoría de la Negociación, con el fin de evaluar su impacto en la Empresa.

2.1. ¿Por qué Negociamos?

“La Negociación es una institución que persigue establecer una relación más deseable para ambas partes a través del intercambio, trueque y compromiso de derechos, sean éstos legales, económicos o psicológicos”.

Dentro de las definiciones de Negociación se pueden señalar:

“Las negociaciones son un método para llegar a un acuerdo con elementos tanto cooperativos como competitivos.

Método significa que hay una serie de pasos que deben seguirse de cierta manera y en cierto orden.

El elemento Cooperativo resulta del deseo de ambas partes de llegar a un acuerdo mutuamente conveniente, sin este deseo no se negociaría: se exigiría, se pelearía, se recurriría a la autoridad.

El elemento Competitivo se deriva del deseo de cada una de las partes de lograr el mejor acuerdo para sí misma”³.



Fuente.- Retomado de Hernández Rincón. 2008.

“La Negociación es una forma de alcanzar nuestros objetivos cuando estos no dependen exclusivamente de nosotros sino que, por el contrario, requieren una interacción con otros sujetos. La Negociación no es un fin en sí mismo, sino un procedimiento de conseguir unos objetivos y satisfacer unos intereses”⁴.

“Cualquier método de Negociación debe ser evaluado por tres criterios:

- debe conducir a un acuerdo inteligente siempre que el acuerdo sea posible;
- debe ser eficiente; debe mejorar o al menos no dañar las relaciones entre las partes. Un acuerdo inteligente se puede definir como un acuerdo que satisface los intereses legítimos de cada parte en la medida de lo posible, resuelve equitativamente intereses en conflicto,
- es duradero y tiene en cuenta la comunidad de intereses”⁵

Algunos de los principales exponentes de este tema, coinciden en hacer las **Recomendaciones Básicas** en el ámbito del Manejo de Conflictos y la Negociación:

- ❖ El Conflicto y el Acuerdo dependen de un Equilibrio de Fuerzas.
- ❖ Un Conflicto bien manejado NO genera ganadores ni vencidos.
- ❖ Cualquier Negocio debe ser considerado como una relación a largo plazo.
- ❖ Un Negocio se construye sobre la base de la confianza.
- ❖ La Confianza se alimenta del compromiso, por lo que una Negociación establece un Compromiso que debe cumplirse.
- ❖ La Comunicación es el *corazón* de la Negociación, su esencia.
- ❖ Para obtener lo que queremos hay que pedir más.
- ❖ Hay que Prever un margen de Negociación, holgura, a fin de garantizar los resultados esperados.
- ❖ En la mesa de Negociación se habla de proyectos y propuestas, no de personas.
- ❖ Cuanto mejor se conoce al Interlocutor y su Organización, se logra una negociación exitosa

Referencias Bibliográficas

3. Schoonmaker. A, (1992) ¡Negocie y Gane! Bogotá, Editorial Norma.
4. Gómez-Pomar, J. (2005). Teoría y técnicas de Negociación, Barcelona, Ed. Ariel.
5. Fisher, R. y Ury, W. (2003). Getting to Yes. Negotiating Agreement Without Giving In, Penguin Books.