

TARJETA HERRAMIENTA No. 6

NEGOCIACIÓN

Introducción

Recuerde que el conocimiento, de los individuos y los grupos, es poder cuando usted está involucrado en cualquier nivel de negociación.

La negociación debería ser considerada como potencialmente beneficiosa para ambas partes. Naturalmente, la meta de todos los negociadores debería ser maximizar los beneficios de su lado propio, pero esto sólo puede hacerse si puede lograrse un acuerdo en última instancia. Igual que con las ventas, la negociación requiere de voluntad de las dos partes. Si un lado hace demandas irrazonables, el otro no tiene que acceder. Si es necesario, la parte ofendida siempre puede escoger romper las discusiones completamente. Por consiguiente, si va a haber una negociación, ambas partes deberían ser capaces de obtener algún beneficio. Ningún lado debería terminar fundamentalmente peor que en el inicio, a no ser que sea por su propio mal juicio o incompetencia. Esta opinión puede enfatizar la teoría más que la práctica, pero el punto importante es que la **negociación debería ser considerada como potencialmente beneficiosa por las dos partes**. No es simplemente el lubricante del comercio, sino también de muchas otras interacciones sociales.

¿Quiénes son buenos negociadores?

Una de las cosas curiosas de la negociación es que el grado de inteligencia por sí sólo no es en absoluto una guía del posible grado talento de la persona como negociador. Lo que es importante es ser capaz de pensar rápido en sus pies, agarrar puntos nuevos rápido y responder a ellos adecuadamente, todo lo que sea más fácil si usted tiene un entendimiento claro del punto de vista, actitudes y valores de su oponente. (Sin embargo, usted no debería estar muy preocupado por las necesidades del otro lado, o puede perjudicar las suyas. ¡Usted juega sus cartas y los deja a ellos jugar las suyas!).

El estatus en la comunidad o un antecedente de educación amplio bien desarrollado, no es, igual que la inteligencia, garantía de éxito. Ciertamente, debido al falso sentido de una base de poder aparente que pueda sentir el poseedor de cualquiera de estos atributos, que pueden ser en realidad desventajas serias – particularmente si interfieren con la motivación de negociar seria y habilidosamente. Lo que le servirá mucho mejor es simplemente tener un entendimiento completo de las reglas y aplicar las habilidades básicas.

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none">☺ Permite a todos los preocupados expresar sus opiniones☺ Crea un ambiente conductivo, permisible☺ Permite el compromiso y un debate interactivo de asuntos	<ul style="list-style-type: none">☹ No es un buen medio si su mensaje requiere mucha contribución☹ Malas habilidades de negociación pueden dejar una impresión duradera

importantes	⊗ ¡Compromiso puede significar no llegar a un consenso!
-------------	---

COMO: negociar

Introducción

La negociación concierne sobre la resolución de conflictos, usualmente por el intercambio de concesiones. No debería ser confundida con ventas. Haga propuestas específicas, no se queje solamente: sea constructivo, no destructivo. Para sacar ventaja de las habilidades de negociación, es necesario superar las inhibiciones, construir confianza y remover las concepciones erradas. La negociación no implica siempre confrontación, aunque muchas veces requiere de un elemento de la cuerda floja. Las posibilidades de fomentar los resultados de un trato pueden ser substanciales. Si usted ignora estas posibilidades, usted no puede estar seguro que la otra parte lo haga. Un buen trato para ellos puede ser estar en huelga lo que para usted será una desventaja.

Preparación para negociación

- Los individuos son fuertemente influenciados en su forma de pensar por el efecto que tendrán los resultados sobre su posición actual. Ellos pueden estar protegiendo esa posición o tratando de cumplir expectativas de su rol particular. Así que las diferencias en opinión pueden ser fuertemente afectadas por las actitudes, estatus y posición de los individuos involucrados en el proyecto.
- En general, la relación entre las diferentes partes interesadas sobrevive con base al beneficio mutuo, pero el conflicto de intereses surge con base a las actitudes de los individuos.
- Por tanto es esencial estudiar cuidadosamente las actitudes y expectativas de las partes interesadas individuales y también de los diferentes tipos de lealtad de grupos

Seleccionar equipos para negociar

Suponga que usted va a ser parte de una negociación importante de complejidad considerable, involucrando varias partes, y usted tiene que escoger su propio equipo de negociación. La primera pregunta podrá ser: ¿Cuántas personas debería tener el equipo más balanceado? La respuesta fácil es, cuantos más necesite para tener un equipo calificado que cubra todos los asuntos que se espera que surjan. Sin embargo, en realidad, hay otra consideración que es igualmente importante: ¿Con cuántas personas jugará la oposición? Idealmente, usted debería intentar tener el mismo número de personas en ambos lados. Si usted participa con demasiados, usted inundará al otro lado. Muy pocos, y usted estará en peligro de ser inundado por ellos.

En ocasiones, puede ser muy poderoso ser una sola voz enfrentando un equipo grande. Claramente una persona sólo puede tener una conversación al mismo tiempo. Por tanto, al estar sólo usted encontrará más fácil controlar la agenda, e igual de importante, el paso y el clima. Sin embargo, en general, negociar usted sólo en contra de un gran número no es recomendado. Pone demasiada confianza en la habilidad de un individuo de manejar todas las tareas necesarias – que como veremos, son muchas.

La selección de su equipo deberá ser basada en lo siguiente:

- Cualidades personales y habilidades de negociación
- Habilidades de funcionamiento y especialistas en áreas de conocimiento
- Habilidades para jugar en equipo
- Roles de negociación específicos

ACTIVIDAD PARA PRACTICAR HABILIDADES

Tareas Futuras

Piense en la planificación que requerirá previamente a ser parte de reuniones o negociaciones, en un futuro, sobre su proyecto de investigación.

Hágase las siguientes preguntas y complete la lista de verificación antes de ir a cualquier reunión de negociación.

		<i>Acción</i>
1.	¿Por qué estamos entrando en una negociación y sobre qué será en realidad?	
2.	¿Con quién negociará? ¿Cuáles serán el estilo de <i>ellos</i> y el rango de los objetivos?	
3.	¿Cuáles son nuestros objetivos? ¿Cómo van a ser evaluados y en qué orden de importancia van a ser clasificados?	
4.	¿Cuándo será mejor para nosotros tener la reunión? ¿Cuándo <i>no</i> será?	
5.	¿Cómo deberíamos negociar? ¿Cuál debería ser nuestra opción de estilo? ¿Será más apropiado intentar un resultado ganar-perder competitivo, o una aproximación cooperativa ganar-ganar?	
6.	¿Qué tan altas deberíamos colocar nuestras demandas iniciales? ¿Hasta qué grado debemos estar preparados a modificar estas demandas cada vez que tengamos que enfrentar contra ofertas?	
7.	¿Qué variables de nuestra posición estamos preparados para intercambiar a forma de concesiones como respuesta de cualquier contra oferta? ¿Qué <i>no</i> estamos preparados para intercambiar?	
8.	¿Qué orden deberíamos establecer para ofrecer nuestras concesiones, y qué otras cosas deberíamos estar preparados para incluir?	
9.	¿A quién debemos incluir en nuestro equipo, y cuáles deberían ser sus roles respectivos?	
10.	¿Dónde queremos que se realicen las negociaciones? ¿Queremos encontrarnos en nuestro suelo, en el de ellos o en territorio neutral?	
11.	¿Cuánto tiempo necesitaremos reservar?	
12.	¿Qué suposiciones hemos hecho en nuestra planeación? ¿Cómo podemos revisar su validez?	

El planificador cuidadoso habrá respondido a estas preguntas mucho antes de empezar con la negociación.

Acción: Planifique una reunión con sólo su equipo tan pronto como sea posible para prepararse para la siguiente reunión importante con sus partes interesadas.

Enfoque

Las características de un buen negociador incluyen:

- Determinación
- Persistencia
- Desinhibición
- Voluntar para usar sanciones
- Habilidades para ordenar atención
- Habilidad de hacer reclamaciones no revisables
- Preocupación únicamente por el presente

Las cuatro Ps de un negociador habilidoso y exitoso:

- Positivo
- Paciente
- Placido (Calmado)
- Preparado

CONSEJOS PARA EL EXITO:

- *La primera oferta rara vez es la mejor*
- *La confianza es un requerimiento importante par aun negociador exitoso, no el engaño*
- *El conocimiento, de los individuos y los grupos, es poder cuando usted esta involucrado en cualquier nivel de negociaciones*