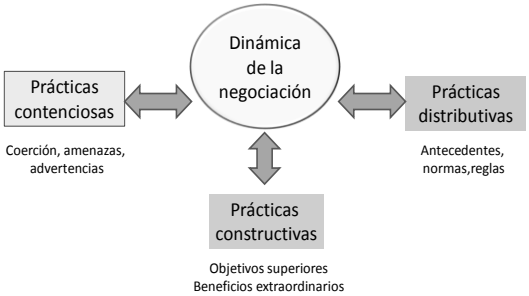
Intención del negociador

Instalar reglas y condiciones
observables por propios y ajenos
que ayuden a alcanzar los objetivos

La negociación es un proceso dinámico en el que se distinguen tres tipos de prácticas



Prácticas contenciosas
extorsivas, disruptivas, inescrupulosas, polémicas o a pérdida

Se caracterizan por momentos del proceso

- en los que cada parte se afirma, amenaza y advierte, ejerce presión para influir sobre el otro y lograr que éste acepte su voluntad o su última oferta.
- son prácticas de una negociación forzada, *"como si"*
- priman las conductas unilaterales, especulativas y oportunistas.
- surgen cuando una parte tiene *"la opción de no negociar" por que la situación se* acerca a una de dominación sin costo, y exacerba sus exigencias, lo que lleva el conflicto a nivel de riña.
- refleja el modelo perder-perder
- se cambian las reglas, "se patea el tablero"
- se producen acuerdos precarios, victorias pírricas , (Ej.Contratos de adhesión)

Prácticas distributivas
no cooperativas, posicionales, convencionales o competitivas

- Se privilegia la ganancia personal en detrimento de los objetivos comunes.
- Se reconoce que los recursos a dividir son escasos, puede recurrirse a estandares externos aceptados por las partes
- El proceso se ciñe a lo racional y cuantitativo
- La ganancia de una parte significa pérdida para la otra modelo gana-pierde o de suma cero
- Se pone de manifiesto un nivel débil o inexistente de cooperación, para dirimir posiciones entra en juego el poder de cada uno.
- Acuerdos paritarios para agilizar los trámites, reglas decisionales que operen como modelos de certeza
- El regateo es una práctica distributiva

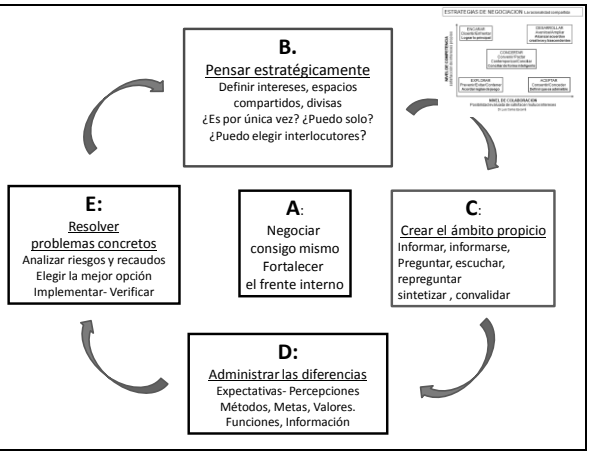
Prácticas constructivas
Integradoras, agregativas o estratégicas

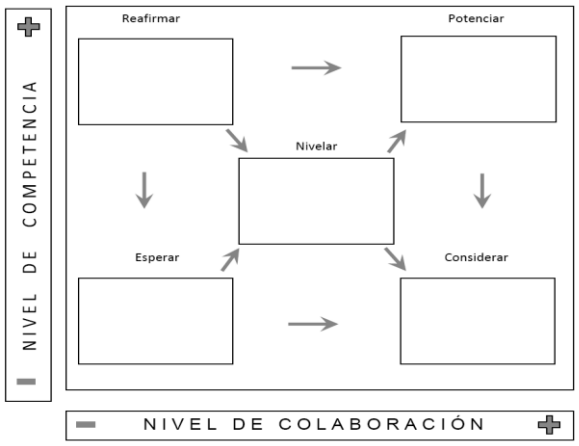
- Más probables cuando la cantidad de recursos a dividir es variable
- Se construyen convergencias a través del diálogo, se trabaja a corto y mediano plazo.
- Se desarrollan pautas de medición en lo cuantitativo y en lo cualitativo
- Alto nivel de cooperación con la mirada puesta en las ganancias mutuas.
- Respeto a las aspiraciones de cada uno para que ambos consideren el resultado satisfactorio.
- Se invierten recursos tangibles y confianza con el objeto de agrandar el pastel
- Modelo de suma no cero o ganar-ganar

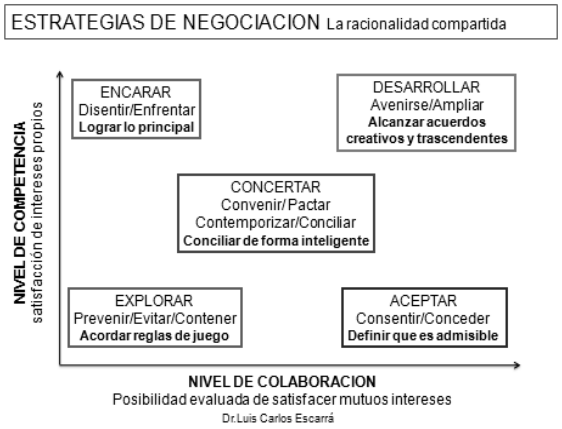
Prácticas constructivas
Integradoras, agregativas o estratégicas

- Se minimizan los elementos irracionales de la extorsiva
- Se potencian los elementos racionales de la distributiva
- Se incorporan condiciones trascendentes para el sostenimiento de la relación
- Este proceso puede modificar los objetivos y las prioridades particulares, para orientarlos hacia objetivos de interés comun.
- Curiosa mezcla de idealismo y pragmatismo

- El objetivo de la negociación estratégica es:
- Limitar los aspectos extorsivos, potenciar los distributivos y alentar la emergencia de los constructivos







Fortalecer el frente interno

Tipo de prácticas	Acciones
Contenciosas	Desatender, confiando en la fuerza propia y sorprenderse más tarde
Distributivas	Atender consultando a los expertos en forma sistemática
Constructivas	Convocar equipo para potenciar acción conjunta y mantener retroalimentación sistemática

Pensar estratégicamente

Tipo de prácticas	Acciones		
Contenciosas	•Forzar el encuentro en terreno propio	•Exigir conocer agenda del otro y reducir sus pretensiones de inicio	•Desconocer y desvalorizar las demandas del otro
Distributivas	•Encontrarse en terreno neutral	•Detectar agenda del otro e incorporar expectativas ajenas y propias	•Considerar y evaluar las demandas del otro
Constructivas	•Invitar a encuentro en el terreno más productivo	•Confeccionar agenda en función de un proceso reflexivo y de consenso	•Conversar abiertamente sobre las causas comunes

Crear el ámbito propicio

Tipo de prácticas	Acciones		
Contenciosas	•Insistir en que el otro plantee sus ofertas y demandas sobre todos los asuntos	Responder con ofertas mínimas y/o demandas excesivas	•Exagerar posiciones, desacreditar las ajenas y comprometerse en exceso
Distributivas	•Alternarse en la presentación de ofertas y demandas	Responder con ofertas y/o demandas razonables	•Argumentar a favor de cada compromiso e indagar sobre los del otro
Constructivas	•Configurar listados de intereses y obligaciones trabajando con equipos de adherentes.	•Desarrollar el proceso con el espíritu de quienes son conscientes que deberán rendir cuentas	•Abrir las reglas de juego de modo de ampliar el análisis a otras situaciones de avenimiento posibles

Manejar las diferencias

Tipo de prácticas	Acciones		
Contenciosas	•Exigir que el otro conceda; fortalecer la propia posición con amenazas.	•Eliminar, agregar o ceder en aquellos intereses secundarios o irrelevantes	•Exagerar las propias consesiones y desvalorizar las concesiones del otro
Distributivas	•Procurar desarrollo del proceso de concesiones mutuas	•Eliminar, agregar o ceder en los intereses convergentes en función de divisas	•Pasar revista a las contraprestaciones incorporando intangibles
Constructivas	•Asegurar equilibrio de contra-prestaciones para dedicar tiempo a recaudos y garantías mutuos	•Afirmarse en los intereses esenciales e intentar contribuir a la creación de normas ajustadas al caso.	•Analizar la posibilidad de ampliar el análisis a otras situaciones de negociación vinculadas

Resolver problemas específicos- Asegurar la implementación

Tipo de prácticas	Acciones		
Contenciosas	•Pretender lograr concesiones mayores antes de cerrar.	•Conceder solo en forma mezquina para atender intereses importantes propios.	•Conceder en asuntos menores a disgusto
Distributivas	•Indagar sobre la posibilidad de ampliar las concesiones	•Procurar resultados •de beneficio mutuo viabilizados por el proceso cumplido.	•Allanar el camino para el acuerdo
Constructivas	•Escucharse para afirma la relación e investigar la posibilidad de colaboración en otros campos	•Intercambiar ideas sobre el seguimiento del proceso en función de los recaudos y garantías	•Prepararse para la próxima

DIVISAS Pag. 68 Dinámica

Elementos con los que cuenta cada uno
y que **el otro valora más que quien lo tiene.**

Son factores extracontables, **beneficios subjetivos**
que cada uno carga de sentido
según sus propias apreciaciones

Puede mejorar, satisfacer o potenciar
los intereses de la otra parte.

Implican utilidades, hechos , gestos o cosas
que **tienen valor por su significado no objetivo**

Son **moneda de cambio** o elementos con valor de cambio

DIVISAS Pag. 180 Construir tratos

Divisas inspiradoras
- Involucrarse en un proyecto significativo
- Tener la oportunidad de hacer algo vital
- Colaborar en un proyecto trascendente

Divisas vinculadas con la tarea
- Recibir presupuesto, dotación u otros recursos
- Recibir ayuda o lograr salir de cierto proyecto
- Recibir asistencia, respuesta rápida, aprobación
- Recibir información técnica o institucional

Divisas vinculadas con las relaciones
- Sentirse aceptado
- Recibir apoyo efectivo y simbólico
- Saberse escuchado

DIVISAS Pag. 180 Construir tratos

Divisas vinculadas con la posición
- Recibir asignación para lucirse
- Ser reconocido por esfuerzo, habilidad, logros
- Poder mostrarse ante quien dirige
- Mostrarse en la mejor luz
- Saberse importante
- Tener oportunidad de vincularse

Divisas vinculadas con la persona
- Permitirse expresar valores, identidad
- Participar en tareas que incrementan habilidades
- Saberse /sentirse dueño
- Recibir reconocimiento por aportes