

Universidad Nacional de Rosario
Facultad de Ciencias Económicas y Estadística
Escuela de Administración
Gestión de Conflictos y Negociación

Clase 26/04/2013

Profesor:
Doctor en Ciencias Económicas
Luis Carlos Escarrá

Dr.Luis Carlos Escarrá

¿ QUE ES LA NEGOCIACION ?

Una ciencia, un arte, un método,
una técnica, una comunicación ?

¿QUIENES NEGOCIAN ?

Prácticamente, todos los seres humanos

¿PORQUE SE NEGOCIA ?

Porque los humanos somos individualmente un conjunto de intereses, necesidades, deseos y objetivos y vivimos para satisfacer estos requerimientos

Dr.Luis Carlos Escarrá

¿PORQUE SURGE LA NEGOCIACION ENTRE LOS SERES HUMANOS?

Uno de los motivos principales es el nacimiento de la división del trabajo

¿QUE IMPORTANCIA TIENE LA NEGOCIACION EN EL MUNDO ACTUAL?

Hoy los humanos no podemos vivir sin realizar negociaciones en forma continua

Dr.Luis Carlos Escarrá

¿ESTUDIAR NEGOCIACION, ES UTIL ?

Sí, porque negocia mejor quien ha aprendido a negociar bien

NEGOCIADORES INTUITIVOS vs. NEGOCIADORES ENTRENADOS

el primero se basa en su experiencia práctica, con el consiguiente juego de acierto y error ;

el segundo mediante la aplicación de métodos probados que aumentan la posibilidad de negociar acertadamente.

Dr.Luis Carlos Escarrá

Ventajas de la Negociación

- Es la primera de las soluciones posibles.
- Las partes con problemas aún mantienen una buena relación.
- No hay expectativa de llegar a una ruptura de relaciones, o a un conflicto.
- La relación anterior mantiene su influencia conciliadora.
- Su solución permite la continuidad de la relación, tema central de la fidelización
- Sus costos son muy bajos, y su tiempo corto.

Dr.Luis Carlos Escarrá

LOS INTERESES

todos los humanos accionamos por interés, por eso decimos que el interés mueve al mundo.

¿QUE ES EL INTERES ?

es la motivación que nos mueve a la acción, o a la inacción, para cubrir necesidades, satisfacer deseos, y cumplir objetivos, a lo largo de la vida.

Dr.Luis Carlos Escarrá

¿COMO SATISFACEMOS NUESTROS INTERESES?

a través de nuestra autonomía de la voluntad, nuestro libre albedrío, actuando en un marco de libertad, es que decidimos accionar, o no, para satisfacer nuestros intereses.

UNA CLASIFICACION DE LOS INTERESES

Comunes, complementarios y opuestos

Dr.Luis Carlos Escarrá

TIPOS DE INTERESES - En relación a su valoración

Intereses esenciales:

el motivo por el cual se negocia

Intereses importantes:

que de conseguirse, además de los esenciales, satisfarian al negociador

Intereses accesorios:

que determinados los anteriores pasan a segundo plano

Intereses irrelevantes:

que hecha la composición anterior dejan de tener relevancia alguna

Concepto relacionado: Divisas
Pag. 68 de Altschul "Dinámica..." y pag.180 de "Construir tratos..."

Dr.Luis Carlos Escarrá

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 Carlos Altschul

Dr.Luis Carlos Escarrá

NEGOCIACION Y ESTRATEGIA

Toda negociación es estratégica

¿Que es la estrategia?

Su empleo es vital en el arte de la guerra
Si la negociación se asemeja al combate en la guerra, para negociar también hay que planear estratégicamente

La diferencia fundamental con la estrategia de la guerra es que no hay que matar al adversario, solo conquistarlo para obtener de él lo que deseamos.

Dr.Luis Carlos Escarrá

PLANEAR ESTRATEGICAMENTE

1. Conocimientos sobre mi mismo :

Mis necesidades, deseos e intereses, recursos, estilos, el poder de mis negociadores, mis estrategias y tácticas, mi matriz FODA, mis objetivos, mi frente interno.

2. Necesidad de información sobre la otra parte, acerca de los mismos items

Dr.Luis Carlos Escarrá

3. Planear estratégicamente la acción para:

Actuar en situaciones contenciosas, distributivas y constructivas

4. Pensar estratégicamente como hacer:

Que ambos imaginemos un futuro cuyos vínculos produzcan mutuos beneficios, exista buena fé, y sea una relación durable.

Dr.Luis Carlos Escarrá

LO QUE DEBO SABER DE la otra parte

- Su o sus objetivos, sus poderes y límites
- El grado de necesidad de negociar.
- Conocer sus motivos para negociar.
- Que puede ganar(o perder) en una negociación distributiva, o competitiva
- Que pueden ganar(o perder) en una negociación integrativa, o colaborativa.

Dr.Luis Carlos Escarrá

LA AUTOEVALUACION PARA NEGOCIAR I

- Evaluar si es una única negociacion, una de largo plazo o una futura relación estable
- Si es negociación por intercambio o disputa?
- Si existen plazos a cumplir
- Hay que determinar el Maan y el Paan propio, y tratar de adivinar , o estimar, el del otro (Plan B)
- Que tipo de negociador pondremos, y que grado de libertad se le ha de brindar, en funcion de los objetivos que nos planteemos.

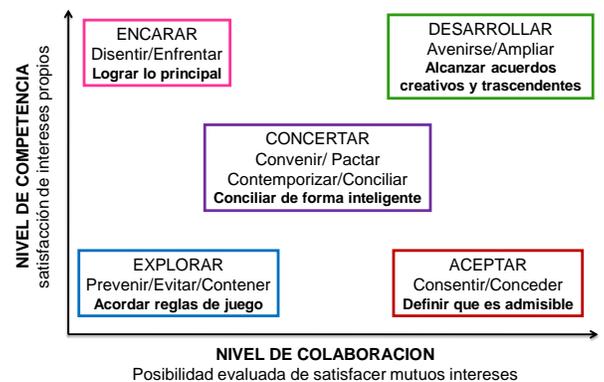
Dr.Luis Carlos Escarrá

LA AUTOEVALUACION PARA NEGOCIAR II

- Tener en cuenta la duracion, el lugar, los horarios, el idioma(si la negociación es internacional),fijar nuestros intereses, deseos y necesidades, nuestro límites,elaborar opciones
- Definir temas a tratar y a evitar y metas sucesivas
- Ensayar la negociación con simulaciones.
- Consultar a expertos en el tema.
- Recordar que para negociar con éxito debe uno preparar, planear y elaborar las estrategias

Dr.Luis Carlos Escarrá

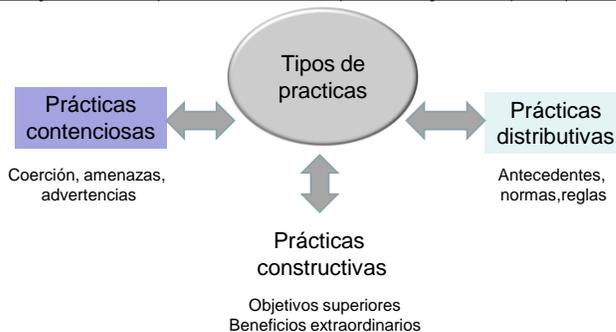
ESTRATEGIAS DE NEGOCIACION La racionalidad compartida



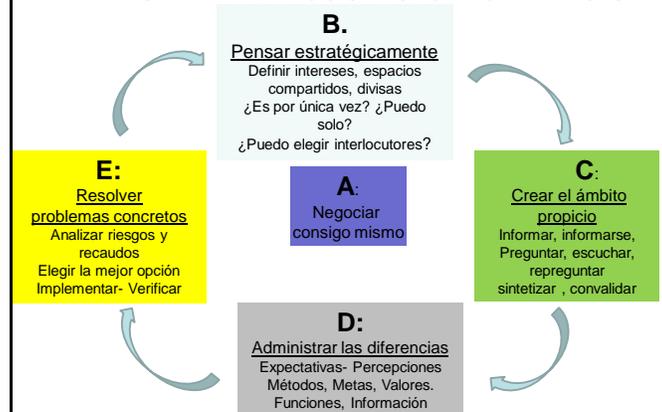
Dr.Luis Carlos Escarrá

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



DINAMICA DE LA NEGOCIACION ESTRATEGICA



Dr.Luis Carlos Escarrá

DINAMICA DE LA NEGOCIACION ESTRATEGICA

a. Pensar estratégicamente

- Sobre las necesidades e intereses:
- Evaluar(es por única vez?)
- Definir intereses, esp.compartidos, divisas
- Decidir: puedo elegir interlocutores?

b. Crear el ambito propicio

- Informar – Informarse
- Preguntar
- Escuchar – No preguntar
- Sintetizar – convalidar

Dr.Luis Carlos Escarrá

DINAMICA DE LA NEGOCIACION ESTRATEGICA

c. Administrar las diferencias

- | | |
|-----------------|-------------|
| 1. Expectativas | 5. Valores |
| 2. Percepciones | 6. Informar |
| 3. Métodos | 7. Roles |

d. Resolver problemas concretos

1. Analizar riesgos y recaudos
2. Elegir la mejor opción
3. Implementar y monitorear

Si se Negocia: a pérdida(se limita),
convencionalmente(se potencia),
en beneficio mutuo (se alienta)

Dr.Luis Carlos Escarrá