

Patricia Castañeda A

Santiago de Chile Julio 13,2007

- Presentación
- Negociación- Chile
- Preguntas

Negociación

- La teoría de la negociación se desarrollo a principios del siglo pasado como una extensión matemática para la resolución de conflictos.
- Énfasis en la capacidad de las personas para definir sus objetivos y anticipar la reacción de la/las contrapartes durante el proceso de negociación.

- Los modelos matemáticos de teoría de juegos y arboles de decisión son expresiones de esta corriente.
- Una segunda corriente y mucho mas reciente reconoce que las habilidades interpersonales son esenciales en el logro de los objetivos de la negociación.
- Esta corriente pone acento en la interacción y en la reacción de las personas a lo obrado por sus contrapartes.

- Ambas corrientes convergen en la teoría de negociación contemporánea, donde se define que negociación es la forma en que las personas buscan resolver diferencias que no se podrían resolver sin interactuar, por ello se reconoce que una negociación se produce:

1) Para crear algo que ninguna de las partes puede resolver por separado.

2) Para resolver un problema o disputa entre las partes.

- Mundo marcado por las fusiones, adquisiciones, alianzas, joint ventures, nuevos mercados, productos, etc., es imperativo contar con habilidades de negociación.
- Negociadores llevados por la presión por lograr resultados los lleva a usar tácticas o estrategias consideradas como incorrectas, mentir, engañar, sobrereaccionar, hacerse amigo del otro, conseguir información por medios incorrectos, amenazar, etc.

- Mitos y creencias estilo negociador Chileno.
- Pecados favoritos de los ejecutivos Chilenos : " Tejo pasado" y la "Indiferencia".
- Completamente inaceptable: "Mentir" y/o "Comprar información".
- Fuerte rechazo a " hacerse amigo de la contraparte".
- Se considera aceptable "amenazar al oponente" o "desvalorizar sus capacidades". Es habitual el tratar de que la contraparte sea reemplazada por otro y ofrecer cosas que después se sabe que no serán solicitadas.

- Las personas y culturas nos dicen lo que es apropiado e inapropiado durante una negociación, por ello es vital para los negociadores conocer estos elementos sobre todo si se esta introduciendo al mundo de los negocios o se representa a una empresa frente a terceros.
- Desarrolle su MAAN (Mejor Alternativa a un Acuerdo negociado) CMI.
- Porque fallo Horst Paulman en la compra de Exito (24,5%)?