



PROGRAMA MAGISTER EN GESTION Y DIRECCION DE EMPRESAS

IN70U.01 NEGOCIACION U.D. 10

PROFESOR : JUAN ENRIQUE CASTRO
PROF.AUX. : MARCELA FLORES
SEMESTRE : OTOÑO 2003 (1ra. Parte del Semestre y 2da. Parte del Semestre)

NEGOCIACION IV: EN UNA NEGOCIACION ES IMPORTANTE RECORDAR QUE...

1) Las personas necesitan tiempo para aceptar ideas nuevas o diferentes:

El tiempo que toma aceptar una nueva idea en ser aceptada es algo que siempre debemos dar a nuestra contraparte. Muchas negociaciones fracasan por no considerar tales aspectos; por ello nunca debemos esperar que una idea sea aceptada en cuanto ella es planteada, tenemos que saber dar a quien la escucha, el tiempo necesario para compenetrarse en el tema. Mientras más compleja o mientras más valores o actitudes deba cambiar la nueva idea que exponemos, mayor será el tiempo que requerirá su aceptación.

2) El control de la agenda es importante:

Los diplomáticos emplean una gran cantidad de tiempo en discutir la agenda, vale decir, los temas y la secuencia en que ellos se tratarán; los hombres de negocios por lo general no lo hacen. Al controlar la agenda Ud. tiene una enorme ventaja, pues ello le dará la secuencia de lo que se discutirá y, por sobre todo, le indicará también aquello que no se discutirá.

3) Preguntas inteligentes son poderosas herramientas en una negociación:

Normalmente tendemos a exponer nuestros planteamientos, pero pocas veces hacemos preguntas a nuestra contraparte sobre sus propios planteamientos.

Sin una pregunta o una secuencia de preguntas en el momento preciso en puede llevar a la negociación a nuestro favor. Obviamente, no puedes esperar que tales preguntas nos surjan como una inspiración especial una vez ya iniciada la negociación; el deber es pensarlas y prepararlas cuidadosamente. Ellas nos ayudarán a ver los intereses subyacentes de nuestra contraparte y a explorar adecuadamente.

Pero, cuidado, si las plantea mal pueden producir reacciones defensivas en la contraparte, o producir una tensión innecesaria en la negociación.

4) Prepárese previamente a negociar, aquel que tiene tiempo para pensar, piensa mejor:

Siempre deje tiempo para pensar, evite hasta que le sea posible, el tener que decidir materias sin el tiempo suficiente para pensar. Por ello, NUNCA negocie al menos que esté preparado para ello.

Por ello, en su estrategia para preparar una negociación, no deje de incluir la forma necesaria para conseguir tiempo para pensar. El tiempo es la clave crítica en las negociaciones, los orientales nos dan el gran ejemplo de ello. Quien no tiene paciencia, normalmente es un mal negociador.

5) El poder en una negociación, es en gran medida la forma en que lo percibimos:

La percepción del poder en una negociación está dada, en una parte, por la esencia del problema y, en otra, muy importante por el de la relación entre las partes.

Trate con sutileza, de inclinar la percepción del poder a su favor.

6) Los plazos hacen mover a las personas hacia resoluciones:

Así como el tiempo para pensar era importante, también lo son los plazos, trate de manejarlos a su favor; intente entender los plazos que tiene su contraparte y las causas que los motivan. Un mal uso de ellos hará cambiar la percepción del poder en su contra; por esto, sea cuidadoso e investigue los de su contraparte.