

OPERACIÓN RECURSO FONDO EMPRENDER 2020

CONTRATO INTERADMINISTRATIVO CO1.PCCNTR.1471299

SENA- UNIVERSIDAD NACIONAL

Módulo 2 Diplomado en Emprendimiento e Inteligencia Competitiva
Técnicas y habilidades de negociación con stakeholders.
Viviana Galvis

02 de mayo de 2022



¿Cómo surge la colaboración? El Estilo Relacional

¿Desde donde ofrecemos esta mirada?

Desde una mirada **Biológica** del
Vivir como seres **humanos**.



Desde una mirada **Cultural** del
Convivir como **personas**.

BIOLOGÍA-CULTURAL

Neurociencia

Pensamiento
sistémico

¿Qué distinguimos por negociación?

- La negociación es un proceso por el cual dos o más partes interesadas buscan un acuerdo para establecer lo que cada una dará o tomará, o realizará y recibirá en una transacción entre ellas.



En este orden de ideas, es principalmente un intercambio entre personas, grupos, empresas, naciones etc. con el propósito de cumplir sus expectativas y satisfacer sus necesidades mediante acuerdos.

Simplificando Definiciones

- “Proceso mediante el cual se busca obtener algo que queremos de alguien que quiere algo de nosotros”

(Kennedy, 1998)



“Proceso social complejo que tiene por objeto resolver diferencias mediante discusión e intercambio”

(Wallace, 2004)

Esto implica...

- **Involucra a dos o más partes**
- **Existen intereses divergentes y/o convergentes**
- **Es una relación voluntaria**
- **Representa una distribución o intercambio de recursos tangibles o intangibles**
- **Implica procesos dinámicos**
- **Es un proceso basado en el flujo de información**
- **Implica una transformación de valores asignados y cambio de posiciones a través de la persuasión y la influencia mutua de las partes**



2 MODELOS DE NEGOCIACIÓN



Modelo Distributivo

• Modelo de Negociación distributiva (también llamada competitiva, "zero-sum", ganar-perder o solo-exigido)

En esta clase de negociación, una parte "gana" y la otra parte "pierde". En esta situación hay recursos fijos a ser divididos; por ello mientras más obtiene una parte, menos obtiene la otra.



Negociación Integrativa

• En esta clase de trato, hay un mundo variable de recursos a ser divididos y las dos partes pueden "ganar". En estos procesos de negociación la preocupación dominante es maximizar colectivamente los resultados.



¿Cuáles modelos existen para negociar?
¿Cuáles son las diferencias y similitudes entre los modelos existentes?

Modelo Distributivo

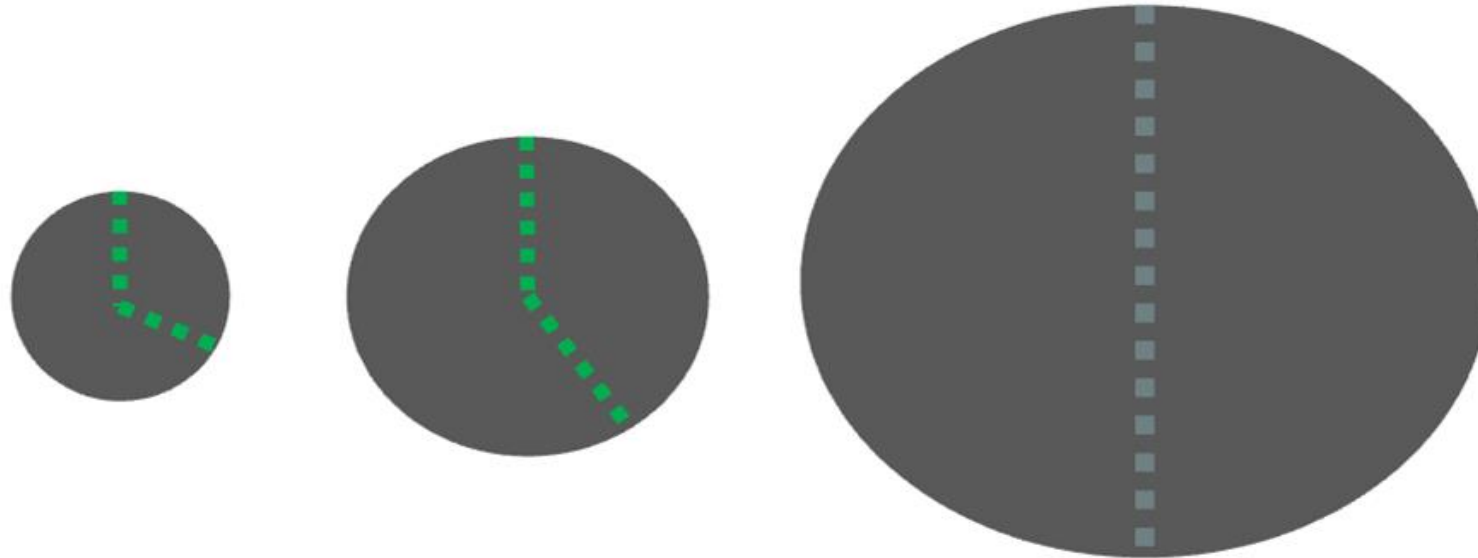
- Modelo de Negociación distributiva (también llamada competitiva, "zero sum", ganar-perder o valor exigido)

En esta clase de negociación, una parte "gana" y la otra parte "pierde". En esta situación hay recursos fijos a ser divididos; por ello mientras más obtiene una parte, menos obtiene la otra.



El síndrome de la “línea separadora”

En nuestra cultura no nos fijamos en el valor creado sino en su repartición



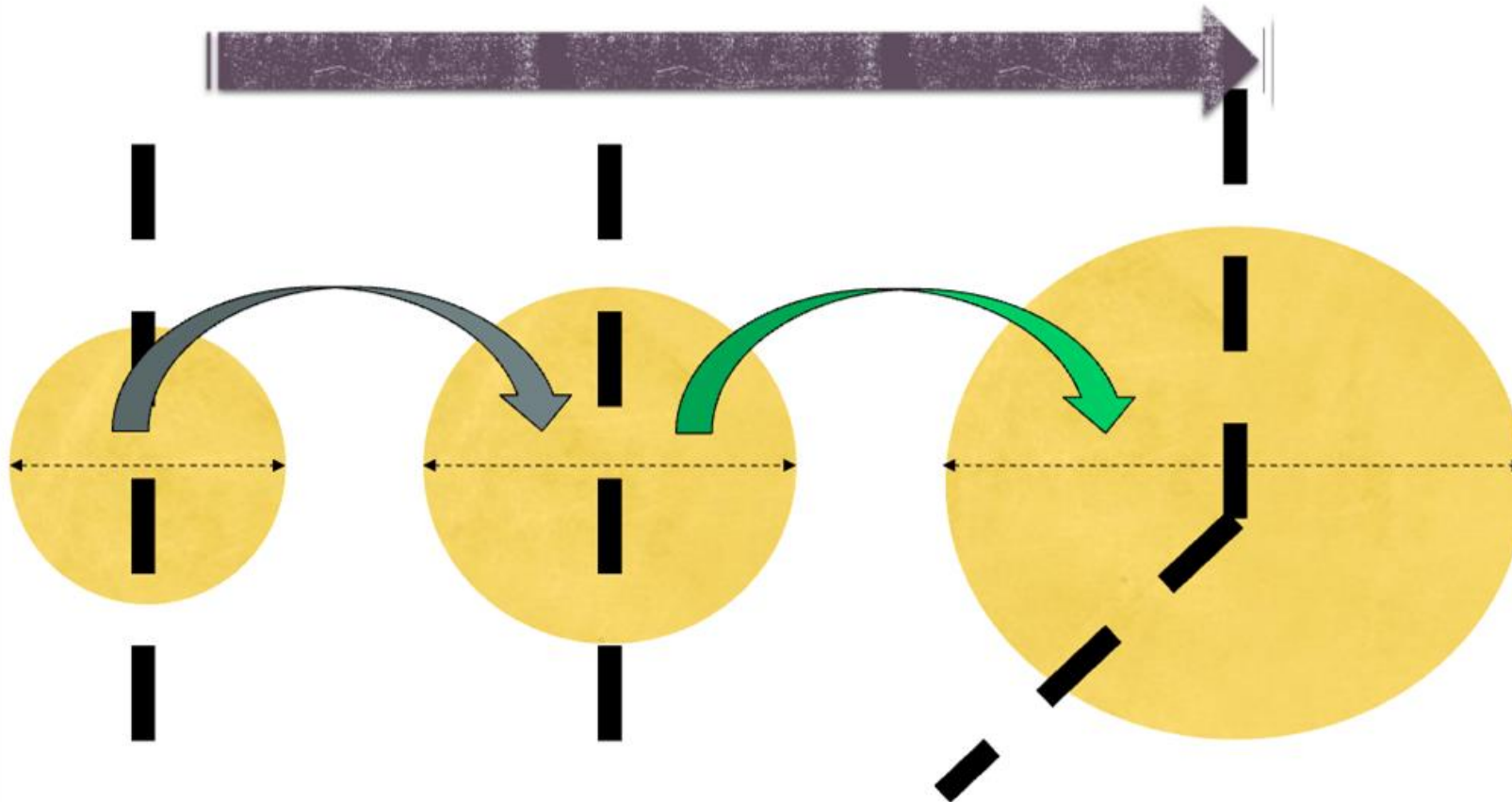
Dónde queremos estar sólo depende de nosotros

Negociación Integrativa

- En esta clase de trato, hay un monto variable de recursos a ser divididos y las dos partes pueden "ganar". En estos procesos de negociación la preocupación dominante es maximizar colectivamente los resultados



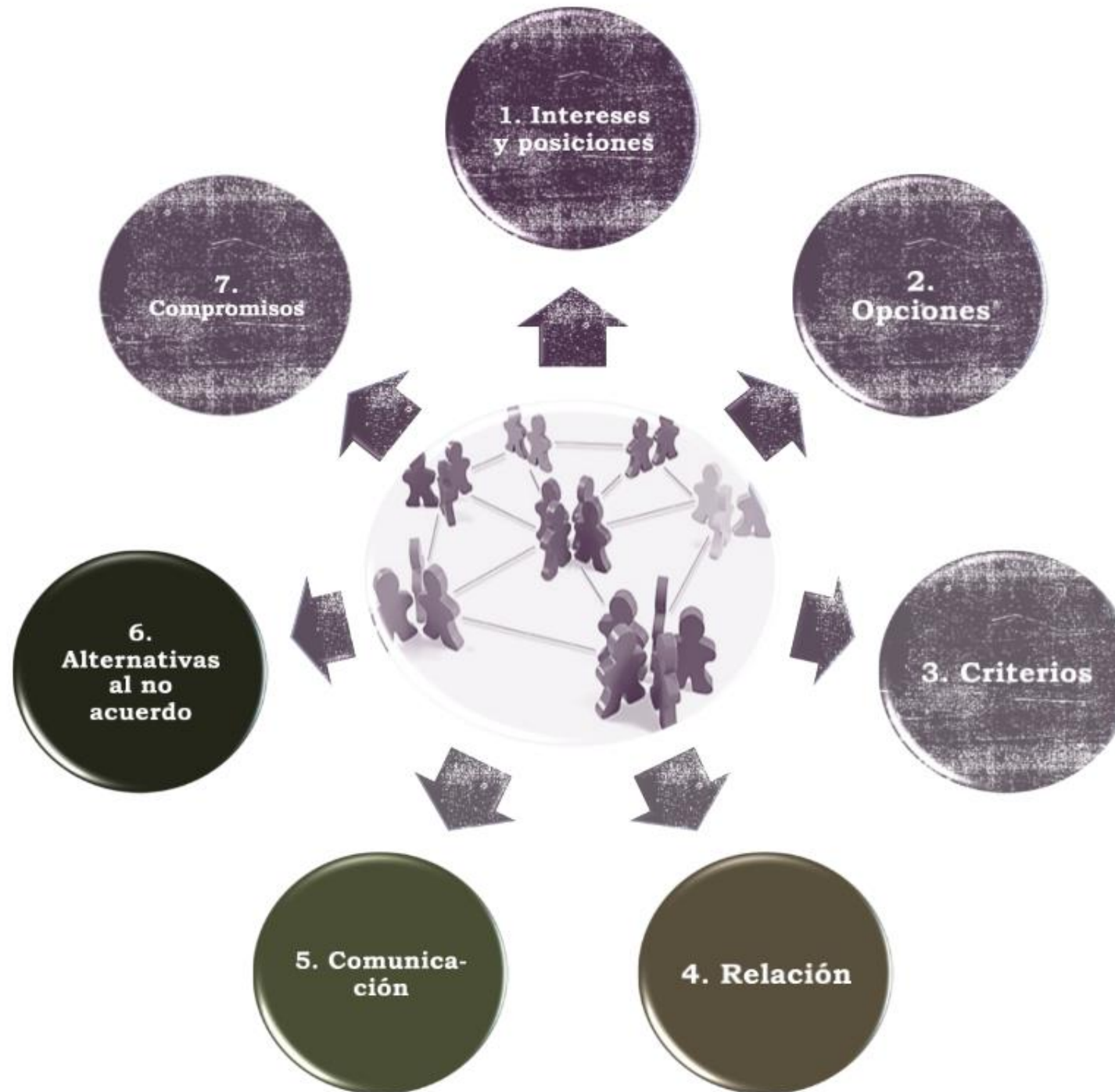
Distribución Vs Integración



3 Los 7 Elementos Esenciales de la Negociación según HBS



- ¿Cuáles son los componentes de la negociación?
- ¿Cuáles son las relaciones entre ellos?



Dependencia de las relaciones

- Las relaciones dependen de la interdependencia y la confianza entre las partes. En consecuencia el éxito de las negociaciones depende de las relaciones y por ende de la confianza.

Percepción del otro



Credibilidad

Honestidad +
Confianza =
Cooperación



- Malentendidos
- Diferencias de opinión
- Egos y vanidades
- Emociones negativas

SOMOS SERES
HISTÓRICOS

Resolver problemas...

“El “arte de resolver problemas” se refiere, por lo común, a nuestra incapacidad para comprender completamente la resolución de problemas y a nuestra habilidad para tomar decisiones a pesar de esta deficiencia.”

• (R. Ackoff, 1981)

Que busco?
Para donde Voy?



ZONA- CAJA
NEGRA

Aquello que sabemos...
Aquello que conocemos



No podemos ver hacia el futuro!!
No sabemos que VA a pasar!!!

Corto Mediano Largo

Plazo

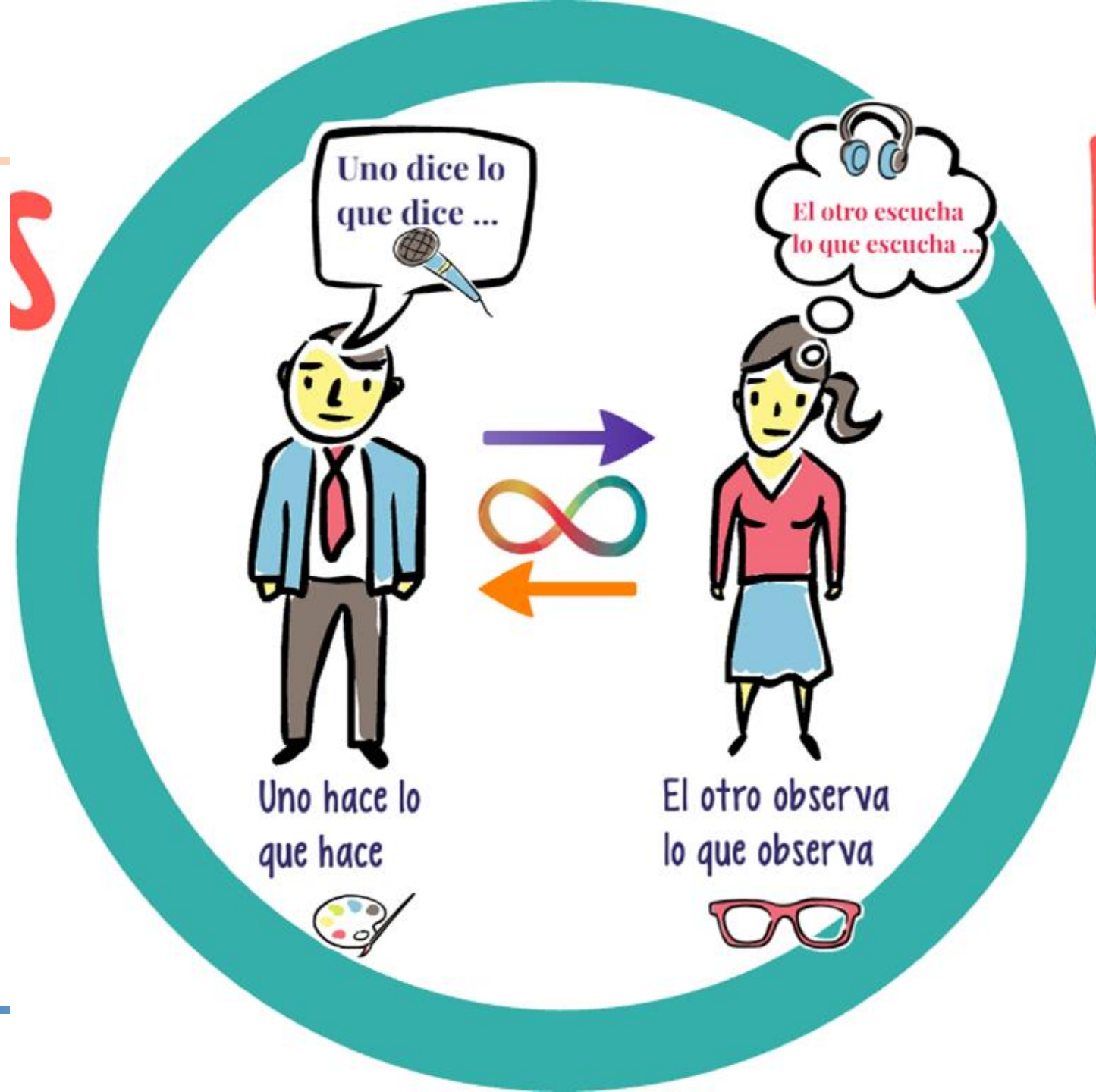
Pasado

Presente

Futuro

SOMOS SERES EMOCIONALES

¿Cuál es el rol de las emociones en la
negociación?: Emoción y Razón



EMOCIONES

Nuestras emociones emergen como configuraciones corporales del organismo... Vivimos procesos bioquímicos específicos dentro de nosotros que los identificamos como emociones en nuestro comportamiento.



¿Podemos hacer distinciones sobre las emociones?

Restringidas



- Atacar
- Huir
- Someterse

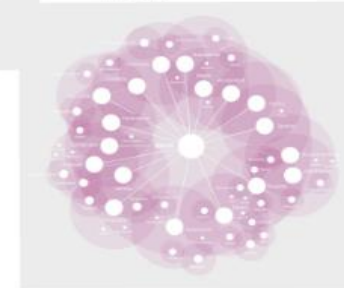
- Se percibe menos
- Se siente menos
- Piensa menos
- Hace menos



Expansivas

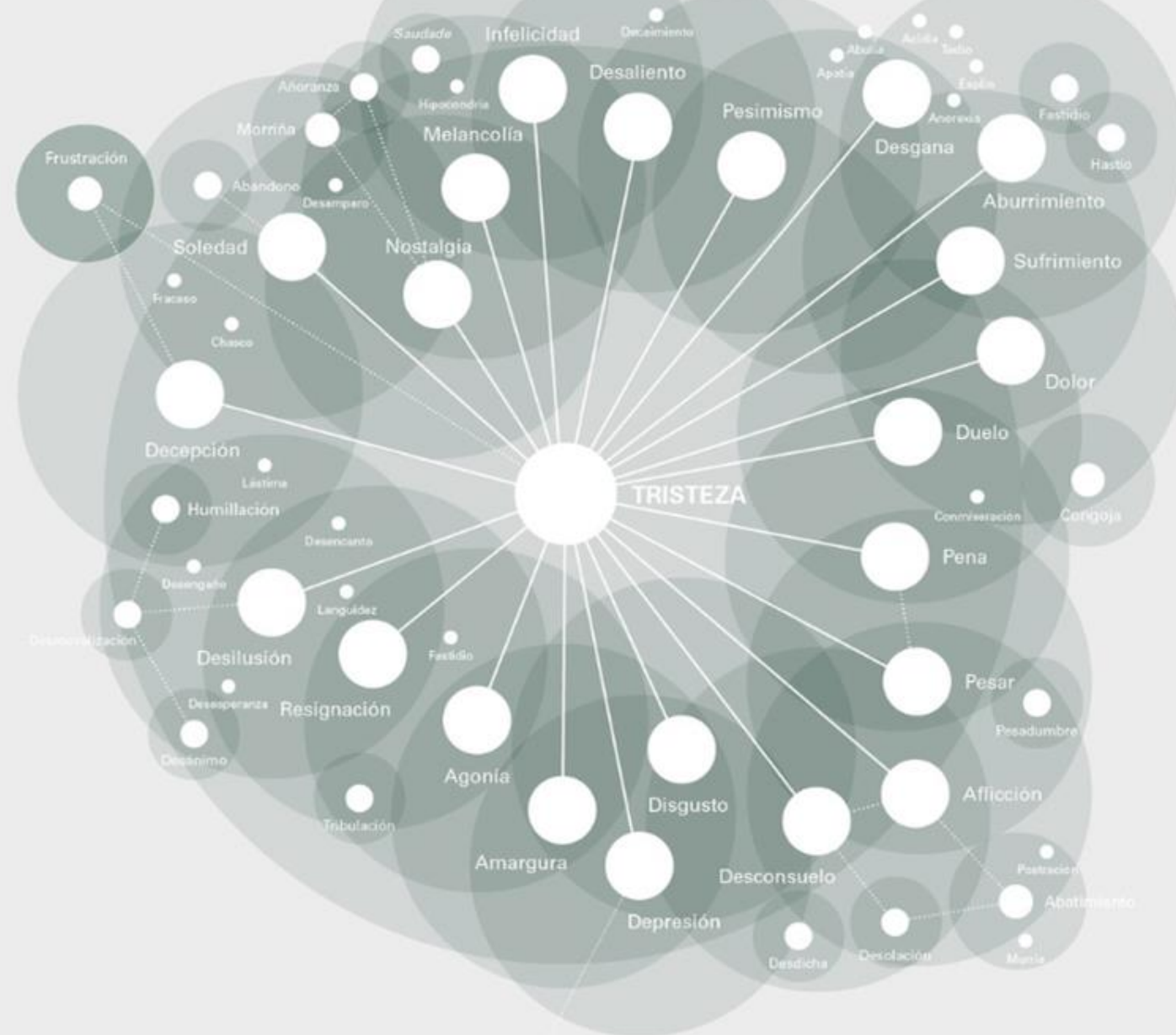


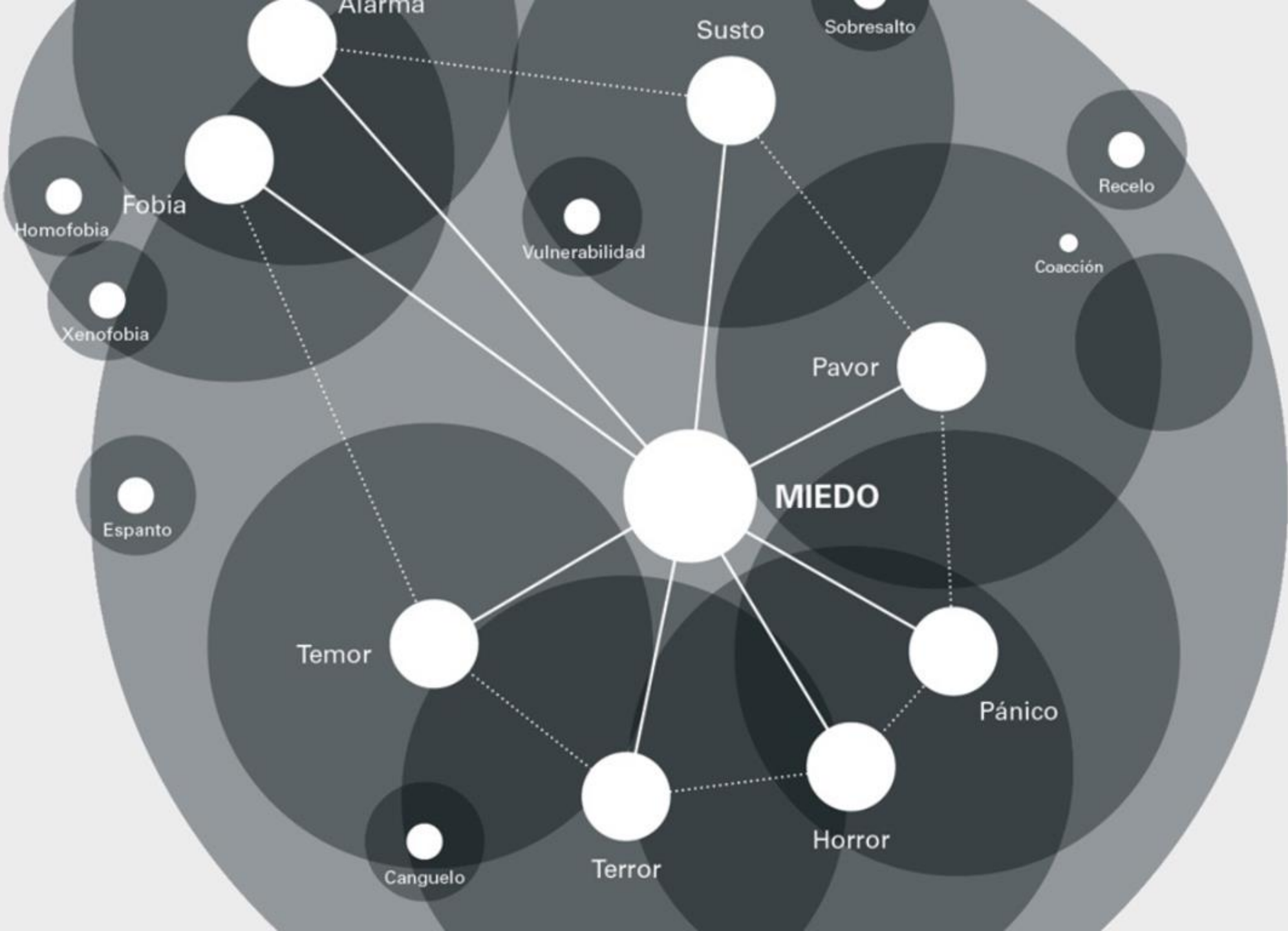
- Se percibe más
- Se siente más.
- Se piensa mejor
- Se pueden hacer más cosas



Restrictivas

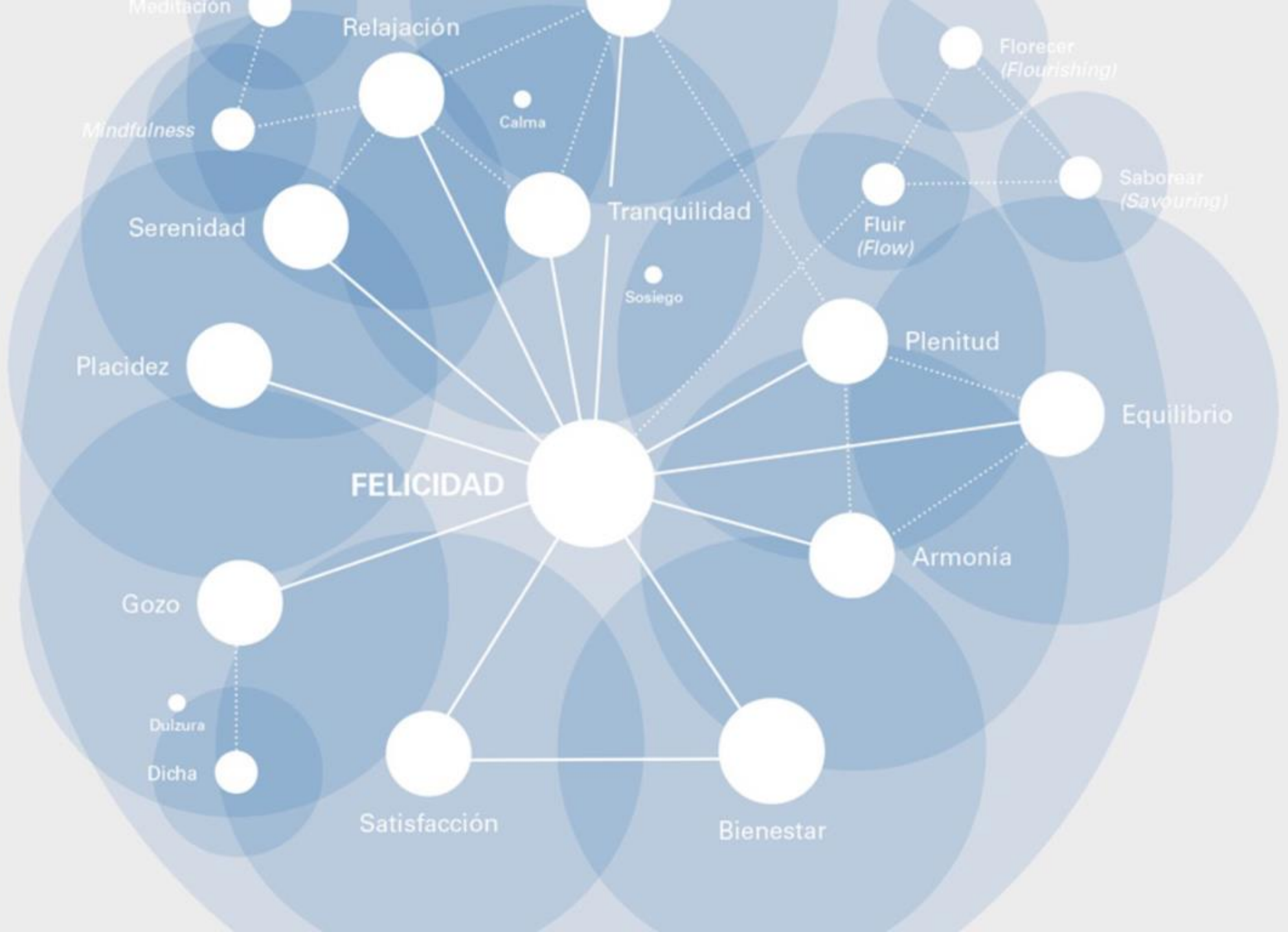
- **Se percibe menos**
- **Se siente menos**
- **Piensa menos**
- **Hace menos**

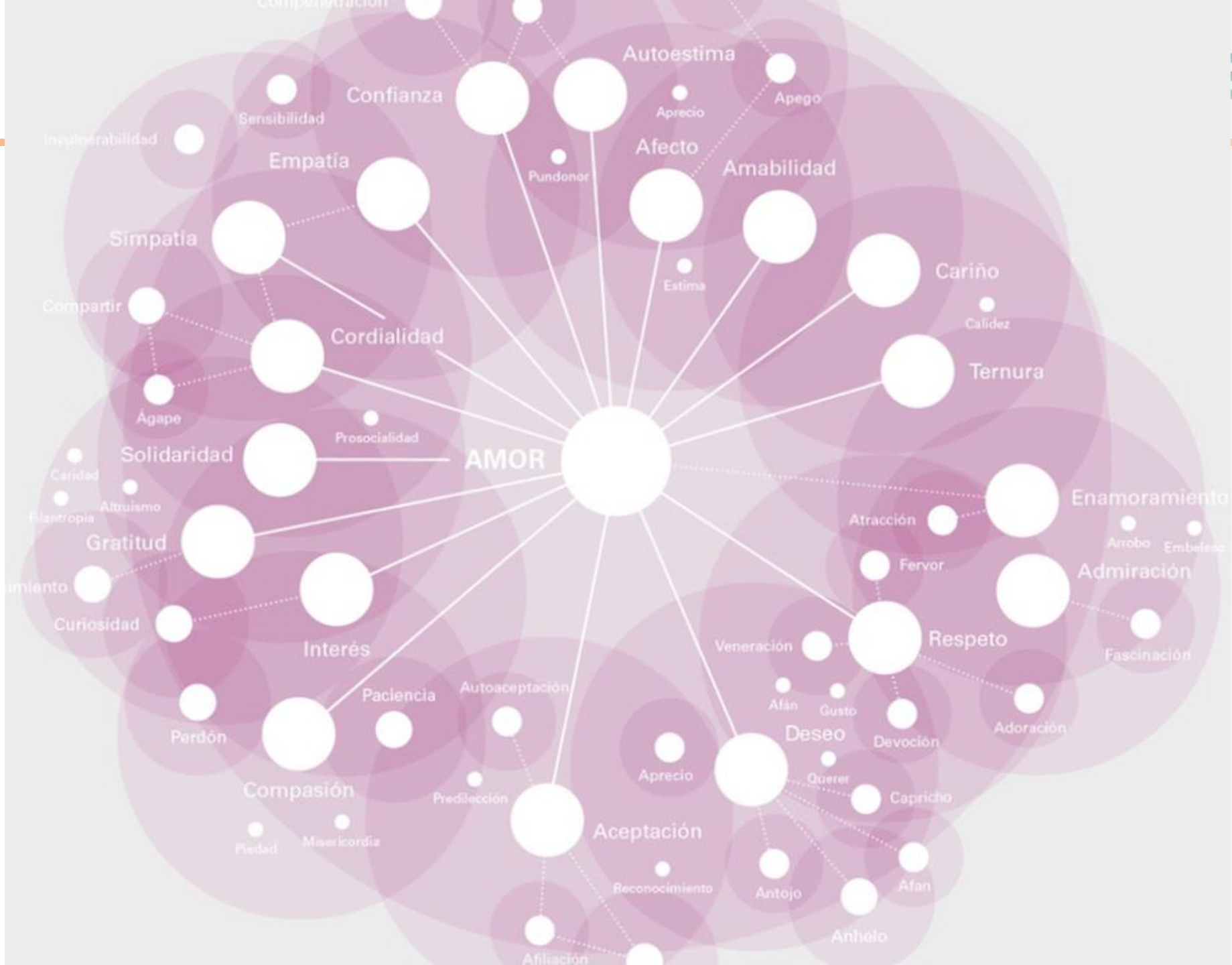




- Atacar
- Huir
- Someterse

Expansivas





- **Se percibe más**
- **Se siente más.**
- **Se piensa mejor**
- **Se pueden hacer más cosas**

SOMOS SERES SOCIALES

¿Cuál es el rol de las conversaciones?: Cultura
y resolución de conflictos

