

### C. Negociación

En resumen, podemos decir que el éxito para resolver nuestras necesidades negociando la ayuda y apoyo de otras personas, depende en gran medida de nosotros mismos:

- \* de tu actitud de colaboración
- \* de tu preparación de la información necesaria
- \* de tu anticipación para hacerlo oportunamente, con el tiempo a tu favor y no en el último momento.

Y si el éxito depende de ti, de cada uno de nosotros, resulta útil considerar una serie de conceptos, estrategias, técnicas y disciplinas.

#### 1. Conceptos básicos

- \* Satisfacer las necesidades de ambas partes.

\* Ser razonables para establecer los compromisos y las condiciones.

\* Encontrar los beneficios para ambas partes y hacerlos notar.

\* No poner en peligro los objetivos; es preferible renunciar al acuerdo si las condiciones son inaceptables.

\* Valorar a los otros, no subestimarlos.

\* Terminar la negociación positivamente aun cuando no se llegue a un acuerdo.

\* Confiar en el éxito:

- si tienes buena información
- si tienes una actitud de colaboración
- si te preparas de manera adecuada

#### 2. Estrategias

- \* Tener un plan completo de lo que deseas obtener y de lo que estás dispuesto a dar a cambio.

\* Tener iniciativa para hacer las proposiciones iniciales.

\* Avanzar más de medio camino para encontrar a quienes necesitas, ofreciendo ayuda tú primero.

\* Hacer una propuesta que signifique una concesión de tu parte para estimular la negociación.

\* En el proceso, identificar las necesidades e intereses de los otros para ajustar tu plan.

\* Ser flexible.

\* Comprometerte en la medida de tus capacidades reales.

\* Llegar a acuerdos y compromisos específicos para ambas partes, evitando generalizaciones.

\* Mostrarte confiado en el resultado de los acuerdos y compromisos.

#### 3. Técnicas

\* Abrir la negociación planteando tus necesidades y ofreciendo colaboración para obtenerla de los otros.

\* Facilitar que los otros hagan algo o lleguen a un acuerdo contigo: su respuesta será más rápida y positiva.

\* Ser cortés.

\* No presionar a los otros.

\* Mostrar tu desacuerdo positivamente, siempre que los haya.

\* Agradecer la oportunidad de ver la posibilidad de negociar, aunque no se llegue a un acuerdo.

#### 4. Disciplinas

- \* Cuida tu integridad personal para no pedir ni ofrecer algo que vaya en contra de tus valores y principios.

\* Concéntrate en lo importante.

\* Organízate.

\* De información correcta desde la primera vez.

\* Sé puntual y responsable para cumplir con tus acuerdos y compromisos.

\* Procura mantener tus acuerdos evitando cambiarlos y renegociarlos.

\* Respeta el punto de vista de los otros y el tuyo también.

\* Piensa por adelantado en lo que se te puede presentar: mínimo dos jugadas por delante.

Te deseamos suerte, pero recuerda que la suerte es de los que se preparan.

5a. Objetivo o Propósito:

Estrategias para lograrlo:

3a. Objetivo o Propósito:

Estrategias para lograrlo:



### EJERCICIO 15

#### Elaboración de estrategias para la ocupación

#### INSTRUCCIONES:

1.- Para cada uno de los objetivos que te propusiste en el Ejercicio 9, planea tu estrategia o pasos para poder lograrlos.

1er. Objetivo o propósito:

\_\_\_\_\_

Estrategias para lograrlo:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2o. Objetivo o propósito:

\_\_\_\_\_

Estrategias para lograrlo:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3o. Objetivo o Propósito:

\_\_\_\_\_

Estrategias para lograrlo:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

#### 2. Estrategias

- \* Tener un plan completo de lo que deseas obtener y de lo que estás dispuesto a dar a cambio.

#### 4. Disciplinas

- \* Cuida tu integridad personal para no pedir o ofrecer algo que vaya en contra de tus valores y principios.

4o. Objetivo o Propósito:

\_\_\_\_\_

Estrategias para lograrlo:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5o. Objetivo o Propósito:

\_\_\_\_\_

Estrategias para lograrlo:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



