

## Estrategias para negociar con *personas que adoptan posiciones obstinadas*”

*“En las negociaciones complejas, cada cual considera al otro como una persona difícil....*

*No importa quién es el difícil; el reto es transformar un enfrentamiento en un ejercicio de solución conjunta de problemas” –*

*William Ury.*

¿Qué tal si los de la otra parte dicen que no?.

¿Qué tal que no quieran colaborar?.

▶ personas difíciles

▶ situaciones difíciles

SEPARAR : LAS  
PERSONAS

DE LOS PROBLEMAS

# Cinco obstáculos o barreras para la cooperación.

- ▶ 1.- La reacción de usted.
- ▶ 2.-Las emociones de los otros.
- ▶ 3-La posición de los otros.
- ▶ 4.- El descontento de los otros.
- ▶ 5.-El poder de los otros.

# “estrategia de penetración”

## ESTRATEGIA DE PENETRACION Estrategias para cada Barrera

<b>BARRERA</b>	<b>USTED DEBE-</b>	<b>ESTRATEGIA</b>
<b>1-REACCION DE UD.</b>	<b>RECUPERAR EQUILIBRIO MENTAL Y CONCENTRARSE EN LO QUE DESEA</b>	<b>1-SUBIR AL BALCON</b>
<b>2-EMOCIONES DE 'B'</b>	<b>CREAR CLIMA ADECUADO Y DESACTIVAR EMOCIONES. HACER LO CONTRARIO DE LO QUE 'B' ESPERA</b>	<b>2- 'PONERSE' DEL LADO DE ELLOS</b>
<b>3-POSICIONES DE 'B'</b>	<b>ACEPTAR LO QUE DIGAN Y REPLANTEARLO PARA 'ENFRENTAR EL PROBLEMA'</b>	<b>3- REPLANTEAR</b>
<b>4-DESCONTENTO DE 'B'</b>	<b>TRATAR DE SALVAR EL "VACIO". "AYUDAR" A "B" A TRIUNFAR</b>	<b>4- TENDER UN FUENTE</b>
<b>5-PODER DE 'B'</b>	<b>DEMOSTRARLE A 'B' QUE NO PUEDE GANAR SIN SU AYUDA</b>	<b>5- EMPLEAR EL PODER PARA EDUCAR (NO PARA VENCER)</b>

# Subir al balcón.

1-Identificar el juego

tipos de tácticas que suelen aplicarnos

A-“muro piedra”

B-“ataques”

C- “trucos” : buena fe, no tener autoridad,  
agregar cosas.

2- Hacer una pausa y callar: subir al balcón

*Nuestro impulso natural ante una situación o persona difícil es reaccionar. Pero también es el peor error que podemos cometer.*

# Póngase de su lado

- ▶ Escuchar lo que ellos dicen.
- ▶ reconocer su punto de vista, sus sentimientos, su idoneidad y su prestigio.
- ▶ acceder cada vez que pueda.

# Replantear.

- ▶ “cambiar el juego”
- ▶ Tratar al otro como un compañero.
- ▶ Pedir su consejo.
- ▶ Hacer preguntas.

# Tienda un Puente de “oro”

- ▶ No es idea de “B”.
- ▶ Intereses no satisfechos.
- ▶ Temor de quedar mal.
- ▶ Pretender mucho en muy corto tiempo
- ▶ *“Incluir al su al otro”.*
- ▶ *“Satisfacer los intereses del otro”.*
- ▶ *“Ayudarlo a quedar bien”.*
- ▶ *“Facilitar el proceso de negociación”.*

obstáculos

estrategias



Use el poder para educar,  
no para vencer.

“consejero respetuoso”

Formule preguntas para revelar la realidad

Advierta, no amenace

Demuestre y utilice su MAAN (Mejor Alternativa de Acuerdo Negociado)

Forme coaliciones

Recurra a terceros

Deje que el otro escoja

Aunque esté en posición de ganar, negocie

Forje un acuerdo duradero

# Bibliografía

- ▶ *“Sí... ¡De acuerdo!. Cómo negociar sin ceder”, que preparó en colaboración con Roger Fisher, William Ury publicó un libro con el sugestivo título “¡Supere el No!. Cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas”.*

# CONCLUSIONES Y DEBATE

