



No todo es negociable, pero si puedes negociar hazlo bien.

Descripción

Los consultores y vendedores de capacitaciones sobre negociación han acuñado algunos clichés engañosos sobre la negociación y lo que puede lograrse a través de ella, tales como: “todo es negociable” y “no tienes lo que te mereces sino lo que negocias”, lo cual contribuye poco a comprender qué es la negociación, cuándo podemos negociar y cómo negociar.

De la misma forma, existen prejuicios generalizados sobre el conflicto: Debemos evitar el conflicto; el conflicto es destructivo; la relación ideal es una sin conflicto.

La realidad es que el conflicto es inherente a toda relación entre los seres vivos, y por lo tanto no puede erradicarse ni evitarse. El conflicto per se no es bueno ni malo, sino que es parte de todo sistema y una de las piezas que dinamiza la vida y a toda organización humana. Sin conflicto todo sistema sería estático, no habría cambio. Lo importante entonces no es evitar el conflicto sino su resultado, sus consecuencias, o sea, lo que hacemos para resolverlo.

Y la negociación es el instrumento básico y esencial para lidiar con el conflicto y sacar de éste el mejor resultado posible.

¿Quieres ser el mejor negociador?

El curso análisis del conflicto y metodología de negociación se trata sobre cómo analizar y mejor comprender el conflicto, para saber si es o no un conflicto negociable para, a partir de su mejor comprensión, emprender un proceso de negociación con mayores probabilidades de éxito.

Finalmente, los cursantes se introducirán en una metodología de negociación que ha comprobado por años su efectividad para generar acuerdos de mayor valor para las partes en conflicto.



Más información [aquí](#).

Artículo de: Benigno Alarcón

Director del Centro de Estudios Políticos y de Gobierno UCAB

Categoría

1. Finanzas y Economía
2. Política

Fecha de creación

1 de noviembre de 2022

Autor

mariociap