

Centro UC

Negociación

Newsletter
Negociación UC
Desarrollando habilidades
negociadoras

Febrero 2016

EN ESTA EDICIÓN

¿Para qué sirve negociar?

Por Cristián Saieh y Darío Rodríguez

Se ha preguntado ¿de qué depende la calidad de su desempeño profesional? Si cree que el conocimiento técnico, experiencia, condiciones naturales e incluso de la suerte, veamos un caso: El agrónomo Luis Perales tiene como labor la difusión e implementación de mejores técnicas de cultivo entre los campesinos de El Estero. Después de evaluar las condiciones del terreno, de diseñar un rigurosos plan para mejorar las condiciones del suelo y erradicar las prácticas de tala y quema, deja instrucciones a los vecinos respecto a la forma que deben operarse las semillas, el abono y el manejo de las nuevas herramientas. Acto seguido pregunta a los campesinos si han comprendido sus instrucciones. Al obtener respuesta afirmativa decide partir, advirtiéndolo de su regreso en tres meses. Al volver, describe que ninguna de sus indicaciones fue seguida. Cuando cuestiona a los pobladores sobre lo sucedido le contestan al unísono: ¡Pero si nunca estuvimos de acuerdo!

¿Piensa usted que el conocimiento respecto de las mejores técnicas de cultivo y el terreno le fue útil al agrónomo? De poco sirven nuestros conocimientos y experiencia si no podemos exteriorizarlos o hacer que ellos jueguen a nuestro favor para obtener

acuerdos favorables que satisfagan nuestros intereses y nos permitan alcanzar los objetivos trazados.

Son las habilidades de negociación las que permiten que el intercambio de ideas, bienes o servicios entre los seres humanos y su necesidad de llegar a un punto de acuerdo, se concreten, logrando satisfacer los interés propios y también los ajenos; por ello dichas habilidades deben ser un objeto fundamental para ejecutivos, emprendedores, profesionales de todo ámbito y en general, para toda persona. Si la anterior reflexión no lo convence y se pregunta ¿para qué aprender a negociar eficazmente si puedo recurrir a los tribunales o presionar a la otra parte imponiendo mi autoridad? La respuesta es muy sencilla: la negociación es la forma más recurrente de resolver conflictos y, en la mayoría de los casos, la más eficiente y eficaz.

Para nadie es un secreto que existen personas con condiciones innatas y con excelentes habilidades negociadoras. Lo que muchas veces ignoramos es que la negociación ha sido estudiada con rigor científico, hecho que ha permitido establecer parámetros de comportamiento y herramientas estratégicas que pueden ser aprendidas y perfeccionadas.



¿Para qué sirve negociar? Desarrollando habilidades negociadoras

No bastan los conocimientos técnicos para alcanzar objetivos. La mayoría de las veces, negociar es la manera más eficaz y eficiente de enfrentar los conflictos.

Páginas 1-2



El conflicto: fenómeno social

Debemos tener en claro, que el conflicto en sí mismo no es necesariamente negativo, en realidad es neutro, pero mal gestionado constituye una pérdida de energía y recursos materiales y económicos.

Página 2

Hoy, en un mundo altamente complejo, donde la toma de decisiones en ambientes de incertidumbre es recurrente, el aprendizaje de habilidades negociadoras se ha convertido en una necesidad social que marca distinción en cuanto la calidad profesional y el nivel de productividad de una personas. ¿Qué ganamos desarrollando habilidades negociadoras? Optimizamos nuestra productividad; en efecto, la capacidad que tengamos para mirar el conflicto con una perspectiva positiva y consolidar con nuestro entorno canales de comunicaciones y solución de conflictos en el campo laboral y personal, son algunos de los múltiples beneficios directos que obtenemos con la incorporación de estrategias de negociación a nuestra vida diaria, lo que incide como es evidente, en bienestar personal y económico.

Debemos tener en claro, que el temor al conflicto nos hace daño, fundamentalmente por dos grandes razones. Primero, porque al reprimir el conflicto se pierde el enorme potencial que existe en el diálogo, en la confrontación de ideas y opiniones. Y segundo, porque el conflicto latente no se resuelve solo, al contrario, va creciendo hasta desencadenar en una disputa grave. ¿Por qué, entonces, numerosas personas prefieren evitar el conflicto? Porque se sienten muy inseguras, debido a que no saben negociar.



Negociar y Liderar

Quien ha desarrollado habilidades de negociación no teme los conflictos, porque sabe que en ellos siempre hay grandes oportunidades y además cuenta con la seguridad de que logrará aprovecharlas.

Saber negociar otorga liderazgo. Los mejores negociadores pueden contribuir a que sus grupos se beneficien de todo el potencial que ofrece la diferencia de perspectivas y opiniones. Un equipo que se atreve a discutir,

liderado por un buen negociador, utiliza toda su sinergia.

¿EXISTEN COSTOS?

Podríamos decir que ninguno. Tal vez usted pensará en el tiempo que implica desarrollar habilidades negociadoras. Nosotros diríamos que es inversión. Posteriormente la inversión en tiempo solo será aquella que se emplee para preparar exhaustivamente cada negociación relevante

¿ES MALO EL CONFLICTO?

*Debemos tener en claro, que el conflicto en sí mismo no es necesariamente negativo, en realidad es neutro, pero mal gestionado constituye una **pérdida de energía y recursos materiales y económicos**. Incluso el conflicto percibido como una **oportunidad** puede contribuir a aumentar las opciones de solución y mejorar la decisión de un caso concreto.*

El conflicto como fenómeno social

Por Alonso Quevedo

El conflicto está presente en la mayoría de las interrelaciones personales y sociales, atravesando diversos ámbitos como el político, económico, social y empresarial, sea en contextos públicos o privados. Dado lo anterior, es una necesidad imperiosa de las sociedades modernas el estudio e implementación de mecanismos alternativos de solución de conflictos eficaces, eficientes y de bajo costo para los involucrados.

Esta necesidad se hace patente en nuestro país, que experimenta una creciente crisis de confianza debido a la ausencia de diálogo y cooperación en muchas de las interacciones personales y sociales. Así lo hemos podido ver a lo largo de los años con la deficiente gestión del conflicto estudiantil, con la reciente paralización y falta de diálogo con los

funcionarios del registro civil, en las tensiones entre actores del mundo empresarial y la sociedad civil, y por supuesto, en materias socioambientales e indígenas. En este contexto, la negociación y otros medios de solución como la mediación, aparecen como alternativas que favorecen acuerdos colaborativos y justos, que generan valor económico y social.



Cristian Saieh Mena.
Director Centro de Negociación UC
Jefe de programa
Diplomado en Negociación



El Profesor Saieh es abogado de la Pontificia Universidad Católica de Chile (1989). Se especializó en negociación en las universidades de Stanford y Washington. Profesor de Negociación de la Facultad de Derecho y del Departamento de Ingeniería Industrial y de Sistemas de la referida casa de estudios. Socio de, "Puga, Ortiz & Cía". Autor del libro Negociación, ¿Cooperar o competir?, Editorial Mercurio-Aguilar, 2006 y del libro "Derecho para el emprendimiento y los negocios", Ediciones UC, 2011

Diplomado en Negociación 2016

[Ingresa aquí](#)

Por más de una década el Centro de Negociación UC ha dictado este Diplomado, líder en el país en formación y entrenamiento de profesionales y ejecutivos que requieren negociar exitosamente en los más variados ámbitos.

Sus fortalezas son la entrega de un marco teórico enfocado a la realidad chilena; su orientación eminentemente práctica a través de la aplicación del método del caso y de juegos de roles (role playing), en los cuales los alumnos desarrollan sus habilidades negociadoras y el carácter interdisciplinario, tanto de su equipo académico como de sus alumnos.

Dirigido a: Profesionales de alto desempeño en diversas áreas; ejecutivos, empresarios, emprendedores, abogados, educadores, líderes sociales; y toda persona que necesite desarrollar técnicas, estrategias y habilidades efectivas de negociación.

Vacantes: 35

Requisitos de Ingreso: Grado académico de Licenciado o Título profesional universitario.

Informaciones

Benjamín Astete
Coordinador Académico
Centro de Negociación UC
Teléfono: (56) 22354 2367
Email: bastete@uc.cl

Magdalena Velásquez
Teléfono: (56) 22354 2329
Email: educacioncontinuaderecho@uc.cl
Edificio Facultad de Derecho, **Piso 5**
Horario: 09:30 a 13:30 - 15:30 a 17:30 horas

Pagos y Matrículas

Javiera Moresco
Teléfono: (56 2) 22354 2472
Email: javiera.moresco@uc.cl
Edificio Facultad de Derecho, **Piso 2**
Horario: 09:30 hasta 13:30 horas

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN 2015

93.8%

Recomendaría este diplomado a un amigo

[PARA MÁS INFORMACIÓN INGRESA AQUÍ](#)

También puedes contactarte con nosotros al correo negociacion@uc.cl o directamente con nuestro Coordinador Académico Benjamín Astete al (+562) 2542367

Newsletter Negociación UC Desarrollando habilidades negociadoras



Centro de Negociación UC
negociacion.uc.cl
P. Universidad Católica de Chile

El Centro de Negociación es un centro interdisciplinario de la Universidad Católica, cuya misión es fomentar el desarrollo de la negociación y la resolución alternativa de conflictos, a través de investigación aplicada, formación y extensión.

Director
Cristian Saieh M.
csaiehm@uc.cl

Coordinador académico
Benjamín Astete
bastete@uc.cl

Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 340
Facultad de Derecho
4°Piso, oficina 425. (+562) 2542367

LINKS DE INTERÉS

Centro de Negociación UC
negociacion.uc.cl

Programa de Negociación de Harvard:
<http://www.pon.harvard.edu/>

Centro de Arbitraje y Mediación de Santiago:
<http://www.camsantiago.cl/>

Clase Ejecutiva:
<http://www.claseejecutiva.cl/>