

Definición del Problema

La definición exacta del problema es uno de los puntos más difíciles en una negociación. Para que en una negociación sea factible la utilización de la solución de problemas se deberían conseguir los siguientes aspectos:

- Definir el problema de una manera que sea aceptable para ambas partes: Para que sea posible la solución de problemas ambas partes deben definir el asunto en conflicto en **términos neutrales**, sin que se manipule la información hacia una de las partes.
- Hacer que el problema sea entendido de forma limpia y simple: La falta de claridad en los intereses, objetivos y reivindicaciones se utiliza con el objetivo de tomar posiciones ante una negociación que se percibe como dura y larga. Si se desea una negociación integrativa, ambas partes deben apartar ese deseo de competir y hacer una utilización clara y sincera de la información.
- Definir el problema como una finalidad e identificar los obstáculos que pueden dificultar su consecución: Un buen camino integrador es la definición mutua del problema como una finalidad, y la búsqueda conjunta del camino para solucionarlo, identificando aquellos obstáculos que dificulten la consecución del objetivo conjunto.
- Despersonalizar el problema: El análisis frío y riguroso de un problema es una garantía para la consecución de una negociación integrativa.
- Separar la definición del problema de la búsqueda de soluciones: En determinadas circunstancias, el análisis rápido de un problema nos puede hacer llegar a soluciones precipitadas. En estos casos es conveniente mirar el problema con perspectiva, intentar comprenderlo en su integridad e intentar la búsqueda de soluciones creativas.
- Comprender el problema de forma integral identificando intereses y necesidades: A la hora de reflexionar sobre las aspiraciones de la otra parte, debemos poder responder a las siguientes preguntas: ¿qué problema tiene mi oponente? ¿qué necesidades desea

Definición del Problema

satisfacer?, en vez de cuestionarnos qué espera obtener con esta transacción o cuánto espera ganar.

REFERENCIA:

*Cano Ramírez, Ana. (2005) Estrategias de Gestión: La Negociación. Recuperado de:
https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/38/38191/tema_1_estretegias_de_gestion_la_negociacion.pdf*