

ESTRATÉGIAS DE COLABORACIÓN O COOPERACIÓN

La colaboración busca alcanzar objetivos comunes o mutuamente beneficiosos mediante la unión de esfuerzos, recursos y habilidades. A diferencia de las estrategias competitivas, la cooperación parte de una **mentalidad de ganar/ganar**.

A continuación, te presentamos diez estrategias de colaboración y cooperación:

Comunicación abierta y honesta	<ul style="list-style-type: none">○ Fomentar el intercambio de información de manera clara, respetuosa y sin manipulación.○ Evita malentendidos y genera confianza.○ Técnicas: escucha activa, feedback constructivo, reformulación.
Enfoque en intereses, no en posiciones	<ul style="list-style-type: none">○ Se identifican los intereses reales de cada parte, en lugar de aferrarse a posturas rígidas.○ Pregunta clave: ¿Qué necesitas realmente, y por qué?○ Permite encontrar soluciones creativas y sostenibles.
Búsqueda de soluciones creativas (ganar/ganar)	<ul style="list-style-type: none">○ Ir más allá del "yo gano / tú pierdes".○ Usar técnicas como lluvia de ideas, mapas mentales, pensamiento lateral.○ Explorar nuevas formas de satisfacer los intereses de ambos lados.
Empatía y comprensión mutua	<ul style="list-style-type: none">○ Tratar de entender la perspectiva del otro.○ No se trata solo de ceder, sino de reconocer sus necesidades y emociones.○ Fomenta relaciones a largo plazo y reduce la defensividad.
Acuerdos transparentes y justos	<ul style="list-style-type: none">○ Se establecen reglas claras, compromisos compartidos y consecuencias equilibradas.○ Los acuerdos deben ser cumplibles, verificables y equilibrados.

Trabajo en equipo (sinergia)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Se valora la diversidad de ideas, habilidades y perspectivas. ○ Se construye sobre la base del respeto mutuo y objetivos comunes.
Construcción de confianza	<ul style="list-style-type: none"> ○ Requiere coherencia, cumplimiento de compromisos y transparencia. ○ La confianza es la base para tomar riesgos colaborativos.
Resolución conjunta de problemas	<ul style="list-style-type: none"> ○ No se ve al otro como oponente, sino como socio en la solución. ○ Se atacan los problemas, no a las personas.
Negociación integrativa	<ul style="list-style-type: none"> ○ Busca expandir el valor total del acuerdo, en lugar de dividir un recurso fijo. ○ Intercambiar concesiones que sean de alto valor para uno y bajo costo para el otro.
Compromiso gradual	<ul style="list-style-type: none"> ○ En relaciones complejas, se pueden establecer acuerdos progresivos, generando confianza paso a paso.

Referencias:

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Sí... de acuerdo: Cómo negociar sin ceder (3.ª ed.). Editorial Urano.
Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2019). Comportamiento organizacional (18.ª ed.). Pearson.