



PROBLEMA

El ser humano vive en un proceso permanente de negociación que facilita su convivencia en la sociedad, ayudándolo a solucionar las diferencias que se presentan, para ello debe apoyarse en procesos emprendedores y creativos que permitan generar o crear ideas nuevas y diferentes a partir de conocimientos, experiencias, estudios o simplemente de la espontaneidad de las personas que la llevan a darle solución a problemas que existen en la comunidad o el entorno donde se desenvuelven, siendo capaz de aprovechar las situaciones adversas y convertirlas en oportunidades que den soluciones a los problemas y contribuyan a mejorar las condiciones de vida..

EL EMPRENDIMIENTO Y LA CREATIVIDAD EN LA NEGOCIACIÓN

OBJETIVO / PROPOSITO

Analizar el emprendimiento y la creatividad como elementos básicos en el proceso de negociación.

METODOLOGIA

Se utilizaron varias fuentes documentales. Se realizó una búsqueda bibliográfica en internet en el buscador google académico utilizando los descriptores: creatividad, emprendimiento, negociación. Se seleccionaron aquellos documentos que aportaran información sobre las variables del tema de investigación, se buscó información de actualidad en libros.

RESULTADOS

Al intervenir en los problemas que según Siguenza y Saez citado por José Joaquín García, puede considerarse como una situación en la cual se requiere del individuo un tratamiento distinto de una mera aplicación rutinaria de fórmulas, es decir, del razonamiento autónomo del individuo para deliberar acerca del problema y para identificar y comprobar hipótesis que lo conduzcan a su resolución, así, un problema definido desde este enfoque es una situación que "requiere que el sujeto analice unos hechos y desarrolle razonadamente una estrategia que le permita obtener unos datos (números o no), procesar estos datos (relacionarlos entre sí y con los hechos), interpretarlos y llegar a una conclusión (respuesta), análisis y razonamiento basados en la comprensión del tema o del campo al que pertenece la situación",

CONCLUSIONES

El negociador debe tener unas cualidades y características que impriman confianza y seguridad a las partes involucradas en el proceso, por esto las estrategias que utilice deben ser aquellas que las partes acepten y las lleven a darle solución al conflicto que se presenta. Cuando los procesos se encuentra estancado y ninguna de las partes cede, la creatividad juega un papel muy importante para darle solución y buscar un acercamiento entre las diferentes partes, aplicando estrategias nuevas e innovadoras que logre el acercamiento de las partes involucradas.

RECOMENDACIONES

Buscar soluciones a los diferentes desacuerdos que se presentan desde el mismo momento en que se presenten, no se deben dejar que estos aumenten porque después será más difícil poder darles solución, por muy simple y sencillos que estos sean siempre existirá una solución emprendedora y creativa que ponga fin a este.

