



CENTRO
DE COMPETENCIAS
TECMILENIO



Negociación

La otras negociaciones

Semana 12





Atención plena

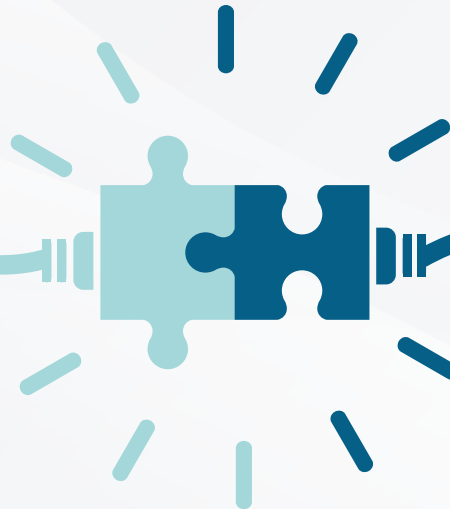
Te invito a realizar la siguiente actividad de bienestar-mindfulness antes de comenzar a revisar el tema.

https://youtu.be/_hSq87Fz0LY



A lo largo de las semanas hemos ensamblado el concepto de negociación utilizando las herramientas que nos permiten desmembrar el concepto y las acciones que pueden desarrollar una negociación exitosa.

Sin embargo, aún no hemos hablado de las negociaciones que se llevan en el campo laboral. Por esta razón, hablaremos de negociaciones especiales como la negociación colectiva, la negociación del propio salario, de promoción, entre otras.



La negociación colectiva

La negociación es un juego de promesas y amenazas, en las cuales estas últimas se ven de una forma más directa y al punto.

Puchol (2007) formula las siguientes medidas para eliminar la presión entre las partes:

- Elaborar directrices para que el personal no secunde en una huelga.
- Prestar atención a los servicios esenciales y de mantenimiento.
- Estipular la conveniencia del cierre legal.
- Evitar negarse a seguir negociando porque haya un aviso de paro.
- En nuestro país es muy característico que, al tener un cierto volumen de personal, se tengan que integrar sindicatos por petición de los mismos trabajadores o del gobierno. Es importante destacar los principales rasgos de los sindicatos nacionales.
- Predominio de tasas bajas de afiliación.
- Fuerte ideologización y politización.
- El espacio económico es expresión de otro campo: el político.

Existen buenas prácticas que puedes llevar a cabo para obtener una negociación colectiva exitosa. Por lo tanto, el objetivo principal del negociador es alcanzar el acuerdo que nos hemos propuesto lograr.

Por consiguiente, personalizar en los debates no proporciona ninguna ventaja, pero sí origina malestares que en ocasiones derivan en serios contratiempos. Asimismo, antes de rechazar una propuesta, se debe analizar si la contraparte se conforma con salvar algo de la misma.

La negociación por puntos (técnica de salchichón) es beneficiosa para quien consiga imponerla, sin embargo, es contraproducente para quien tendrá que soportarla. Del mismo modo, el cansancio y la fatiga hacen olvidar los lineamientos iniciales, así como el temor o la complejidad.

Por su parte, la negociación de un contrato colectivo exige una fase previa de amplia preparación, por lo que durante la misma se debe procurar la información necesaria para la proyección de objetivos.

Los recesos son altamente recomendados durante la negociación, pero se deben administrar teniendo en cuenta siempre el significado que la contraparte pueda darle. Todo negociador debe tener presente que en la negociación colectiva se pueden producir obstáculos añadidos.

Negociación del propio salario

Para negociar el propio salario (en vías de obtener uno mejor) se deben llevar a cabo los siguientes pasos:

- **Oportunidad en el tiempo:** buscar el momento en donde el superior pueda ser más receptivo y dispuesto a acceder a nuestra petición, lejos de interrupciones y preocupaciones que puedan derivar en una mala actitud al momento de presentar la solicitud.
- **Búsqueda del lugar adecuado:** buscar el lugar idóneo para poder realizar esta petición. Es importante ligar este concepto con el anterior, ya que la oportunidad en el tiempo se puede presentar en un lugar en donde se pueda entablar la negociación correspondiente.
- **Haber hecho previamente un análisis adecuado de la situación:** es importante que previo a realizar esta petición se haga el análisis de las 4P: posición actual, problema, posibilidades y propuesta.
- **Es importante que el análisis se haya hecho con una doble óptica:** la del superior y la tuya. Esto significa que el análisis es un ganar-ganar entre la empresa y el negociador, en donde se establezca de forma clara las ganancias para las partes.
- **Documentar la información con cifras:** es importante que al momento de realizar la solicitud se tenga muy en claro las cifras que puede llegar a obtener (KPI) el solicitante para generar más puntos al momento de establecer la negociación.
- **Tener previstas distintas alternativas para el problema:** esto debido a que se puede presentar el caso de que nuestra solución a dicho problema no fuera del agrado del superior. Es por esto que se debe considerar una segunda opción.

La negociación del despido

Puchol (2007) comenta lo siguiente sobre el despido en las empresas:

Por eso no me gusta que los jefes hablen de la empresa como de una familia. Prefiero que hablen como de un equipo. A la gente no se le expulsa de la familia, pero un jugador puede ser excluido de un equipo cuando no se integra con el resto de los miembros del mismo, o cuando su rendimiento pone en peligro los resultados globales. (Puchol, 2007)

El autor nos comenta que la entrevista de separación, en términos más comunes, se produce cuando la empresa va a prescindir de un empleado al que le puede ofrecer algún tipo de servicio *outplacement*, con el fin de ayudarlo a encontrar otro trabajo.

Recordemos que la función de la entrevista es comunicar con delicadeza y firmeza que no seguirá trabajando en la empresa. No obstante, al mismo tiempo se le brinda ayuda para reorientar su futuro profesional y se le ofrece el paquete compensatorio correspondiente.

Existen algunas recomendaciones que las empresas outplacement recomiendan para llevar a cabo entrevistas que culminen en éxito para ambas partes.

- Por lo general, que las entrevistas sean los lunes por la mañana y que no duren más de 20 minutos. Los primeros tres minutos se usarán para aclararle a la persona el motivo del despido para que no quede abierta la posibilidad de una segunda oportunidad.
- No echar en cara sus errores del pasado, ni hacer referencia a advertencias previas ni recriminaciones.
- Explicar de forma clara y por escrito para evitar que la persona regrese a la empresa para volver a explicar su situación.

Las personas que tienen la función de despedir, suelen llegar a experimentar sentimientos como ansiedad, desagrado, culpabilidad, entre otros. Una vez terminado el proceso, generarán sentimientos de alivio al dejar atrás estas situaciones de estrés.

Por otro lado, se pueden generar dos reacciones en las personas que fueron compañeros de la persona despedida: una positiva (rendir más para que no me hagan lo mismo) y otra negativa (si lo han hecho con tal persona, me lo pueden hacer a mí).

Existen aspectos que se pueden negociar una vez que se aproxima el término de la relación laboral con la empresa. Algunos de ellos son los siguientes:

- Relacionados con la fecha de efectividad y la salida de la empresa.
- Relacionados con la comunicación (si el despido es a causa de una mala situación financiera de la empresa, un cambio de estrategia o falta de rendimiento).
- Relacionados con la continuidad de determinados beneficios.
- Adquisición de activos de la oficina.
- Ayudar a encontrar el siguiente empleo.
- Compensación y finiquito.



De acuerdo con la información presentada, y para profundizar más en el tema, realiza lo siguiente:

1. Investiga al menos 10 negociaciones (en cualquier medio digital), en las cuales puedas identificar negociaciones colectivas en donde se puedan aplicar las buenas prácticas, con la finalidad de llevar a cabo una negociación colectiva exitosa.
2. Elabora un cuadro comparativo que contenga 10 estrategias para negociar tu propio salario en la compañía donde laboras, y 10 estrategias para negociar en caso de que te encuentres en un despido laboral.
3. Concluye tu actividad con una reflexión final de aprendizaje.

En esta semana aprendiste sobre los casos en los que se aplica la negociación, es decir, desde el buscar un aumento de sueldo hasta la negociación del despido.

Además, pudiste identificar y conocer cómo es que los gobiernos, en su delegación laboral, emplean cierto tipo de negociaciones con los trabajadores a través de los sindicatos mediante la creación de un contrato colectivo, el cual se negocia entre las partes para el beneficio de los trabajadores y su entorno.



- Guerra, F. (2018). *Estrategias de negociación*. México: Grupo Editorial Patria.
- Puchol, L. (2007). *El libro de la negociación*. España: Ediciones Díaz de Santos.