



CENTRO
DE COMPETENCIAS
TECMILENIO



Negociación

Negociación y
comportamiento estratégico

Semana 3





Atención plena

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

<https://youtu.be/lrsaUmq2l1w>





Una de las partes importantes al momento de realizar una negociación es la estrategia. Como se ha explicado en el anterior módulo, es importante conocer al negociador y cuáles son sus objetivos, sobre esto Puchol (2007) nos dice lo siguiente: “No siempre es tan sencillo saber lo qué realmente quiere cada uno de los participantes en una negociación. Podemos pensar que una persona quiere dinero, y lo que busca es prestigio, o venganza, o...”.

Derivado de lo anterior, es por esto que se requiere de estrategias para conocer cuáles son sus intenciones sobre la negociación y de igual forma saber emplearlas para satisfacer nuestros intereses.

El buen negociador debe tener en mente las transacciones que debe realizar y responsabilizarse por la utilización de estrategias para conseguir lo que quiere. Existen diferentes estrategias que puede utilizar para obtener lo que necesita, algunas de ellas son:

Evadir

Colaborar

Acomodar

Competir

Comprometerse



Saieh, Rodríguez y Opazo (2019) nos explican de un concepto que desarrollan los buenos negociadores, este concepto es el de “teorema de la doble contingencia”. “Contingencia significa que cualquier acción individual también podría haber sido de otra manera. Entonces, siempre que se relacionan dos o más personas aparece esa doble contingencia: cada involucrado tiene diferentes opciones de acción frente a sí, desconoce las opciones de los demás y aparece la necesidad que tienen los individuos de armonizar sus intereses y necesidades frente a esa contingencia”.

Este concepto se alinea con la comunicación (que veíamos en el módulo anterior), ya que mediante esta acción se dan a conocer los intereses de ambas partes, las opciones y alternativas que se manejan sobre lo que se busca obtener, dentro y fuera de la mesa de negociación. Este teorema se aplica principalmente para descubrir a fondo lo que busca tu contraparte.



Saieh, Rodríguez y Opazo (2019) nos dicen que existen dos elementos importantes para considerar al momento de seleccionar una estrategia de negociación.

1

Relación

2

Resultado

Estrategias de comportamiento

Para esto es importante el desarrollar un BATNA (o MAPAN), el cual Puchol (2007) define de la siguiente manera:

“BATNA es el acrónimo de Best Alternative To a Negotiate Agreement. Nada nos impide traducirlo por MAPAN: Mejor alternativa para un acuerdo negociado. Las MAPAN son cruciales en toda negociación, dicen los autores, porque usted no puede hacer una elección acertada a menos que conozca cuáles son sus alternativas. Es el único estándar que puede protegerle a usted de aceptar acuerdos que son demasiado desfavorables para sus intereses y de rechazar acuerdos que le interesaría aceptar. De modo que si el acuerdo propuesto mejora a su MAPAN, entonces debe aceptar, pero si es inferior, lo debe rechazar e intentar renegociar el tema.”



Para poder desarrollar un buen MAPAN existen tres pasos primordiales que tienes que llevar a cabo.

1. Un listado de las acciones que tienes que llevar a cabo si la negociación concluye con un acuerdo.
2. Mejorar las ideas prometedoras y convertirlas en mejores prácticas.
3. Seleccionar tentativamente la mejor opción.

Así mismo, Puchol (2007) nos habla de las diferentes zonas en las que se mueve toda negociación.

Utopía

Ideal

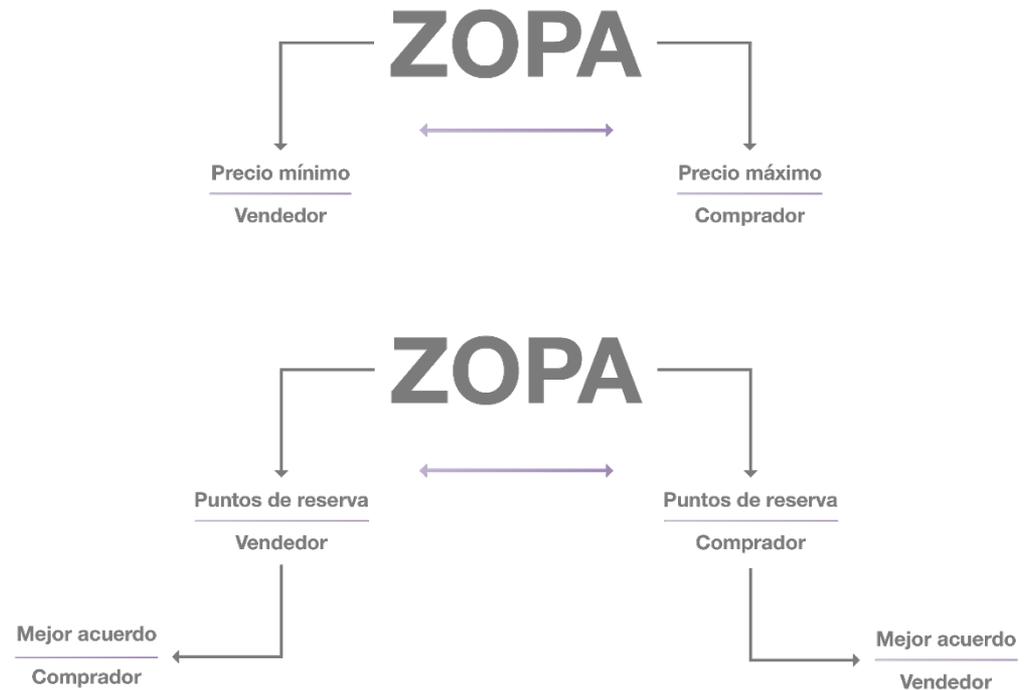
Equilibrio

Mínimo

Ruptura o reserva



Otro concepto importante que se debe tomar en cuenta al momento de una negociación es el de la Zona de Posible Acuerdo, el cual Puchol (2007) define como “un concepto que utilizamos para explicar que antes de sentarse a la mesa cada parte debe marcarse unos límites mínimos y máximos, tanto de lo que se desea lograr como de lo que está dispuesta a ceder”.



Fuente: Puchol, L. (2007). El libro de la negociación. España: Ediciones Díaz de Santos. Solo para fines educativos.



De acuerdo con la información presentada a lo largo del tema, realiza lo siguiente:

1. Identifica por lo menos cinco situaciones en las que tuviste que negociar.
2. A partir de ello, genera un MAPAN para poder obtener una ganancia distinta a la que obtuviste sin hacerlo.

La planificación eficaz de la estrategia de negociación garantiza, según los estudiosos del tema, un 60% de las posibilidades de éxito.

Con base en nuestra visión de los resultados y las estrategias que definamos tendremos la posibilidad de satisfacer nuestras necesidades e intereses.



- Font, A. (2018). *Curso de negociación estratégica*. Barcelona, España: Editorial UOC.
- Guerra, F. (2018). *Estrategias de negociación*. Ciudad de México, México: Grupo Editorial Patria.
- Ladrón de Guevara, M. (2019). *Negociación y contratación internacional*. UF1784. Madrid, Editorial Tutor Formación.
- Manzaner, A. (2002). *La negociación como solución a situaciones conflictivas*. Anuario de Psicología Jurídica, 12. Recuperado de <https://journals.copmadrid.org/apj/archivos/80167.pdf>
- Puchol, L. (2007). *El libro de la negociación*. Ediciones Díaz de Santos. España.
- Saieh, C., Rodríguez, D., y Opazo, M. (2019). *Negociación ¿cooperar o competir?* Santiago, Chile.: Ediciones Universidad Católica de Chile.