



CENTRO
DE COMPETENCIAS
TECMILENIO



Negociación

Estilos personales
de negociación

Semana 5





Atención plena

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

https://youtu.be/upb0B_Ax8Jo



Como se ha hablado a lo largo del contenido, la negociación es una actividad que se encuentra adherida al comportamiento del ser humano en la forma en que interactúa con los demás. Es bien sabido que no existe una fórmula que al aplicarla nos asegure una negociación exitosa, sin embargo, existe una serie de pasos que aplicados con inteligencia y flexibilidad pueden potenciar la obtención de beneficios entre las partes.



El decálogo para una negociación

- 1 Satisfacer necesidades más que deseos.
- 2 Conocer y usar su poder real, teniendo en cuenta el de la otra parte.
- 3 Moverse adecuadamente en el espectro competitivo – colaborativo.
- 4 Pensar “a lo grande”, sin dejar de ser razonable.
- 5 Desarrollar una estrategia de concesiones.

- 6 Administrar la información.
- 7 Gestionar la relación interpersonal.
- 8 Gestionar el uso del tiempo.
- 9 Realizar una adecuada preparación previa.
- 10 Realizar un balance de la negociación para capitalizar lo aprendido.

El proceso durante la negociación

Puchol (2007) nos comparte las siguientes recomendaciones para salir bien librado de una negociación.

Lo principal es ser puntual, esta acción manifiesta un respeto para la contraparte a negociar. Ello implica haber planificado con espacios de tiempo para obviar los problemas que se puedan presentar a última hora.

Es importante, para generar confianza, memorizar el nombre de las personas con las que no hayamos tenido contacto previo, sobre todo si en algún momento nos debemos dirigir con ellas, genere un respeto y confianza el hecho de generar empatía al hablarles por su nombre.

Otro punto importante es tener planificados los primeros cinco minutos de la negociación y que previamente se hayan distribuido los roles de quienes van a hablar y quienes van a permanecer generando la escucha activa. El autor nos comparte algunos roles que pueden existir dentro de la mesa de negociación.

- Tomar notas para comentarlas después.
- Hacer cálculos sobre lo que representa económicamente cada punto.
- Estar atento a la comunicación no verbal de la contraparte.
- Tomar nota sobre la actuación de nuestros propios negociadores.
- Esperar a que surja el tema en el que se es experto para dar una opinión técnica.
- Etcétera.

También es importante destacar que, si la negociación solamente será de una sola ocasión, no es recomendable invertir mucho tiempo en entablar bases de cordialidad, sin embargo, lo que se busca siempre en las negociaciones es generar una relación que perdure por varios años. En adición a lo anterior, no se recomienda que las sesiones de negociación sean muy prolongadas. Esto traerá como resultado fastidio en alguna de las dos partes y provocará una negociación poco exitosa.





Con base en la información del tema realiza lo siguiente:

1. Enlista por lo menos 10 situaciones relacionadas a la negociación en algún aspecto de tu vida.
2. Identifica en cada uno de qué manera se puede relacionar con alguno de los principios del decálogo de la negociación. Justifica cada una de tus respuestas.
3. ¿Cómo puedes mejorar tus negociaciones?

La negociación es una práctica de todos los humanos. Todos, como seres sociales, tenemos la necesidad de convivir con otras personas; esto implica llegar a acuerdos sobre las distintas perspectivas que se tienen de la vida; acuerdos sobre la satisfacción de necesidades, etc. En el ámbito laboral también pasamos el tiempo negociando; ya sea la fecha de entrega de un proyecto o quién lo llevará a cabo; un nuevo empleo o un cambio de puesto... ¡Todo implica negociaciones!

¿Te has sentido identificado con algún punto o puntos del decálogo para una negociación? ¿Conocer estos estilos te ha ayudado a mejorar tus procesos de negociación?



- 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.