



CENTRO
DE COMPETENCIAS
TECMILENIO



Negociación

Negociación como forma
de resolver conflictos

Semana 7





Atención plena

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

<https://youtu.be/PALuphAIXqI>



Durante la ejecución de cualquier negociación nos asaltan interrogantes, las cuales se intensifican durante una negociación internacional. Por esta razón, es importante determinar el entorno global y personal en el que nos encontramos durante una negociación.

Asimismo, es importante que durante la negociación se tome en cuenta el “espacio”. Lo anterior se puede definir no solo como el país en donde se desarrollan las negociaciones, sino también el espacio físico en el que ambas partes llegarán o no a un acuerdo.



En la negociación no solo se debe buscar tener la información necesaria para el desarrollo de la misma, ya que también se busca que los negociadores tengan en su conocimiento la información necesaria en cuanto a los aspectos sociales de la cultura opuesta, la forma en la que interactúan con países extranjeros y la imagen que dicha empresa o individuo tiene a nivel internacional.

De acuerdo con Puchol (2007), antes de negociar es importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

- **El sistema político, financiero y monetario del país.**

Siempre que se negocia con una empresa extranjera el negociador debe estar informado sobre el accionario de las empresas y sus apoyos.

- **Encontrar algo en común con la otra parte.**

El buen negociador debe buscar los puntos comunes con su contraparte para construir un acuerdo, ya que este es el objetivo de una negociación internacional.

- **Cuidar los rituales y protocolos.**

Los protocolos son importantes no solo porque pueden generar desacuerdos al quebrarlos, sino también porque se deben respetar.

- **Controlar la negociación.**

Cuando las partes presentan sus propuestas, así como los puntos centrales de los acuerdos que se buscan dentro de la negociación; es el “estira y afloja”.

Explicación

Ladrón de Guevara (2019) comparte los principios que se deben tomar en cuenta al momento de ejercer una negociación dentro del entorno global.

Estos principios consisten en:

- Adoptar un enfoque de ganador-ganador.
- Conocer y aplicar el concepto de margen de maniobra en función de cada país.
- Comprender las diferencias entre negociación nacional e internacional.
- Tener en cuenta los elementos culturales del país en el que se negocia.
- Saber planificar la negociación, distinguiendo entre cada una de las etapas.
- Conocer las técnicas que sirven para hacer avanzar una negociación y cerrar el acuerdo.





Entornos personales.

El comportamiento de los negociadores durante el proceso se ve afectado por el contexto en el que se desarrollan las negociaciones.

Por lo tanto, la toma de decisiones y el comportamiento se ven afectados por la dependencia que se genera en el entorno estratégico que se produce, es decir, las decisiones que tomamos como negociadores dependen de lo que pensamos que nuestra contraparte quiere lograr, de la misma manera que estas están destinadas a afectar las expectativas de nuestra contraparte para inducirle que las decisiones que tome nos convengan.

Al hablar de entornos personales tenemos que hacer alusión a los diferentes perfiles en donde los negociadores se pueden sentir identificados al momento de ejercer una negociación. Luzuriaga, Zamprile y Luchi (2011) los definen de la siguiente manera:



El ciervo: es un personaje dócil e inseguro, por lo que en una mesa de negociación cede fácilmente ante cualquier presión y “huye”. Estos personajes evitan cualquier disputa, y se amparan eventualmente en personas más fuertes que ellos. De igual forma, generan un esquema de autodefensa y no consideran que la negociación sea como tal un proceso de aprendizaje teórico y práctico, ya que suponen que todas las negociaciones deben desarrollarse de la misma forma.



El zorro: es un personaje enigmático y tramposo, el cual habla poco y deja que los demás gasten sus palabras. Se presumen de una forma colaborativa, cuando la realidad es que son personas altamente competitivas. Desarman lentamente al rival, ya que, debido a su personalidad, se ven intrigados al mostrar sus verdaderas intenciones. De esta forma, el rival se ve obligado a ceder la información que fortalezca la posición del zorro y este lo utiliza a su conveniencia debido a que conoce el juego que su contraparte le ha brindado. Al final, la víctima de este personaje percibe una especie de engaño.

El bulldog: este rol es provocado por el enojo hacia algún subordinado, sin embargo, en muchas personas se trata simplemente de la actitud natural a tomar en cualquier tipo de negociación. Se presumen como personas agresivas, intransigentes y burlonas; el bulldog trata a la otra persona como un rival. No se convierte en un problema lo que hay que resolver, ya que ellos lo ven como una contienda. El que gane dejará sangrando a su rival, el cual quedará “tirado en el piso”.





De acuerdo con la información presentada en el tema, investiga 10 eventos internacionales importantes en los que se involucre la negociación, e identifica en cada uno de ellos el rol de las partes de la negociación (ciervo, zorro o bulldog).

Una vez obtenida la información, realiza un mapa conceptual en el que relaciones los eventos con los conflictos éticos.

Como pudiste observar a lo largo de la semana, existen entornos que influyen el tipo de negociación que se está llevando a cabo. Citando uno de los ejemplos, podemos observar el sistema económico de los países influye sobre la manera en la que se realizan los negocios. De igual forma, en la parte final del contenido pudiste identificar los roles de los involucrados en la negociación. El ciervo, el zorro y el bulldog son algunos de estos roles.

La información presentada te será de gran utilidad para identificar las variables externas dentro de una negociación y cómo usarlas a tu favor al momento de buscar lograr el objetivo que deseas.



- Ladrón de Guevara, M. (2019). *Negociación y contratación internacional*. UF1784. Madrid, Editorial Tutor Formación.
- Luzuriaga, N., Zamprile, A., y Luchi, R. (2011). *El arte de la negociación*. Argentina: Temas Grupo Editorial.
- Puchol, L. (2007). *El libro de la negociación*. Ediciones Díaz de Santos. España.