



Nombre del alumno:
Enrique Montejo Pérez

Nombre del profesor:
Dr. Roberto Rene Pinto Rojas

Nombre del trabajo: Ensayo
“Cómo Negociar”
Materia: Negociación

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: Doctorado en Administración

Villahermosa, Tabasco 16 de Octubre de 2021



Resumen

El presente ensayo tiene por objetivo principal destacar las herramientas principales empleadas en una negociación. Tales como estrategias, tipos, estilos, tácticas, espacio y lenguaje utilizados de manera correcta para un cierre satisfactorio, respaldado y cuestionado por los diferentes autores que definen con gran precisión el significado de la “negociación”. La búsqueda de un buen acuerdo es parte de este arte, negociar esta desde que uno nace, el poder obtener ventaja de esta técnica la cual se usa en cada paso que da una persona desde su punto de vista o el interactuar con otra para obtener algo a cambio del intercambio de puntos de vista. El comercio es la brecha que inicio con el poder de obtener algo a cambio de otro producto, se mezcla el trato personal lo cual es importante para cerrar cualquier tipo de negociación.

Palabras claves:

Estilos, Tácticas, Estrategias, Lenguaje y Negociación.

Introducción

Negociar siempre ha sido tema del humano, algo que se tiene tan arraigado desde sus orígenes, habilidades natas o que se aprenden en base a un método. El tema “necesidad” lo considero fundamental para el logro del negociador, ya que esta le da la apertura de aprender y emprender en los diferentes quehaceres de la sociedad y de la vida profesional. El cúmulo de herramientas que se emplean en este arte es muy extenso, pero muy efectivo si se da de manera correcta aplicando en todo momento estrategias de negociación necesarias, tácticas de negociación, estilos de negociación, tipos de negociación, espacios y el lenguaje correcto para cada aspecto a negociar. Es muy importante tomar en cuenta todas estas técnicas para lograr objetivos planteados por una empresa u organización, resaltando la capacidad o conocimiento que esta tenga del producto o servicio para negociar. Frecuentemente deseamos cosas que no solo depende de nosotros para obtenerlas, sino que también pueden haber involucradas otras personas que no siempre deseen lo mismo, que tengan otro tipo de interese o hasta que están en contra de lo que



necesitamos. Para esto existe la negociación, en donde cada parte expone sus intereses, y por medio de una comunicación verbal efectiva se intercambie información, siendo preciso conciliar objetivos propios o ajenos.

Dice **Munduata y Martínez** (1998) “es un medio de resolución de conflictos cuando las partes desean mantener o continuar la relación de intercambio, bajo una nuevas bases o condiciones aceptadas que aún no están determinadas”

Uno de los conflictos que puede haber en este proceso, es la manera de percibirlo de los participantes, ya que todo depende de cual sea la disposición para aceptar la parte contraria, ya sea sometiéndose, subordinándose o aceptándolo. Es importante por esto que cada negociador implemente los dilemas de **Kelly** (1996), los cuales uno de estos, sea el ser “honesto”, hacer su propuesta con un alto grado de franqueza, y que no ocurran problemáticas cuando el proceso no sea lo que se ofreció. Por consiguiente, existe el dilema de “confianza” donde cada negociador debe confiar en la propuesta contraria, esto sabiendo que no siempre se va a decir toda la verdad, y que pueden existir signos que tienen doble virtualidad.



“Cómo negociar”

La negociación forma parte de nuestras vidas, desde tiempos remotos el ser humano trae aparejado el arte de negociar en muchos de los casos los ha realizado sin ningún método, pero más sin embargo le ha funcionado muy bien, los intercambios entre servicios y productos son parte de las necesidades que día a día va fortaleciendo.

Según Luis e Isabel Puchol (2009) negociación es una “actividad en la que dos partes, cuyos intereses son en parte complementarios y opuestos, tratan de alcanzar un acuerdo que satisfaga al máximo sus intereses, al tiempo que facilita la relación de nuevas negociaciones en el futuro”, (González Caballero & Espín Andrade, 2014).

La negociación tal como lo mencionan estos autores es un fenómeno humano, diario y universal. Desde niños todos los seres humanos negociamos. Coincido totalmente con estos autores, la negociación ha sido participe en nuestras vidas, desde nuestros inicios hasta la actualidad, hoy en día existe una variedad de competencias en las negociaciones, todas y todos persiguen objetivos distintos pero con un fin común, satisfacer necesidades, adquirir beneficios, en fin generar acuerdos que solucionen conflictos y de esta forma establecer lazos que perduren para negociaciones futuras.

Dado el papel relevante que la negociación tiene de todas las personas, convendremos en que vale la pena hacer un pequeño esfuerzo para mejorar nuestras habilidades como negociadores, ya que la pequeña inversión de tiempo y de esfuerzo que hagamos para adquirir o mejorar nuestra capacidad en una negociación se verá recompensada inmediatamente con cosas tales como un incremento en la retribución, adquirir un piso a un precio inferior al que nos pedían inicialmente, como también que nuestra pareja acceda a ver la película que nosotros queremos y un sinfín de beneficios apenas imaginables cuando no se sabe negociar. La negociación supone que intervienen en al menos dos partes que tienen intereses complementarios, que incitan a la cooperación e intereses contrapuestos, lo que supone cierto grado de conflicto (Luis e Isabel Puchol, 2009).



Cabe destacar la importancia de la negociación en líneas de estos autores, que a través de un método gracias a la investigación exhaustiva de mejorar en habilidades, en técnicas, en estrategias y demás aspectos que nos ayuden de manera continua al desarrollo de una negociación con muchos beneficios y acuerdos favorables.

Las actuaciones son de gran valor en el tema de las negociaciones tomando en cuenta que existen una variedad de estilos los cuales menciono a continuación:

1. Estilo impositivo y agresivo

Impositivo: su objetivo es vencer en la negociación, y acosta de la otra parte “gano yo, pierde el”.

Agresivo: es más fuerte que el impositivo, trata de prevalecer en sus planteamientos a toda costa.

2. Estilo cooperador

El objetivo es evitar la confrontación, encontrar una solución aceptable para ambas partes, escucha más que hablar.

3. Estilo argumentativo

Da mucha importancia a los razonamientos, en algún momento debe integrar elementos del estilo cooperativo.

4. Estilo formalista


El negociador busca acuerdos bien terminados, es meticuloso y perfeccionista, cauteloso y distante.

5. Estilo diplomático

El objetivo principal es buscar el equilibrio en las partes, intentando que los beneficios obtenidos sean interesantes para ambas.

Es importante hacer mención de los diferentes estilos de negociación existentes y cómo se manejan al momento de intervenir en una negociación. A mi punto de vista y en base a los fundamentos expuestos coincido con el argumentativo-cooperador, funcionado en combinación para finalizar un cierre satisfactorio.

Desacuerdo a los datos proporcionados en base a la Antología de Negociación, según Carmen Álvarez, plantea los tipos de negociadores: escéptico, control freak,



obsesivo, controlador, apoyado, analítico, carismático, narcisista, promotor, seguidor, seductor, adaptado y oportunista. Considero fundamental la intervención en la negociación de dos tipos a mi parecer “analítico y carismático” ya que con estos negociadores facilita el cierre o crean acuerdos que nos puedan brindar beneficios mutuos.

Al igual que los aspectos o herramientas anteriores en el tema negociación, las estrategias juegan un papel de vital importancia, tal es el caso de la de **ganar-ganar**; busca que ambas partes ganen, llegando a un acuerdo y compartiendo mutuamente el beneficio, **ganar-perder**; cada parte trata de alcanzar el máximo beneficio a costa de su oponente.

Las tácticas como las estrategias son claves para las negociaciones hacen referencia a las acciones que cada parte implicada en el proceso de negociación ejecuta con el fin de alcanzar sus objetivos, es decir son el conjunto de acciones que concretan dicha estrategia. Las cuales son las siguientes: tácticas para una negociación competitiva, tácticas para una negociación cooperativa, tácticas de desarrollo y tácticas de presión. De las cuales me inclino por las tácticas de negociación cooperativa, consisten en tomar iniciativa, son preferibles y existe un clima de confianza, requiere de trabajo y preparación, demanda generación de alternativas, satisfacción de ambas partes y la dirección pertenece a los dos miembros.

Para toda negociación tiene que haber una excelente comunicación, es tan importante como los aspectos o herramientas mencionadas con anterioridad.

Para Fonseca (2000), comunicar es “llegar a compartir algo de nosotros mismos. Es una calidad racional y emocional específica del hombre que surge de la necesidad de ponerse en contacto con los demás, intercambiando ideas que adquieren sentido o significación de acuerdo con experiencias previas comunes”. Es la manera en que nos interrelacionamos con otros individuos y es medio por el cual podemos lograr acuerdos (Antología p. 31, 2021). Desde luego considero a la comunicación una de las más importantes porque es el medio de interacción con la contraparte para poder generar acuerdos sólidos y bien definidos. Esta herramienta se complementa



de lo siguiente: un emisor, un receptor, código, canal, mensaje y contexto. Y con esto lo siguiente: el desarrollo de una idea, la codificación del mensaje, la transmisión del mensaje, recepción, descifrado o decodificación, la aceptación, el uso y la retroalimentación, aplicados de manera correcta tendremos una comunicación efectiva y desde luego una negociación bastante fluida.

Teniendo todos estos aspectos en conjunto procedemos a utilizar un tipo de lenguaje apropiado para temas específicos en cuanto a la negociación, saber en qué momento aplicar uno sencillo pero muy claro y preciso o uno técnico con terminologías adecuadas al tipo de lo que estamos negociando, recordando que es fundamental con que lenguaje nos dirigimos al momento de entablar una reunión y que en ella se esté ejecutando los pormenores de una negociación, que nos proporcionará acuerdos satisfactorios. Todo esto lo relaciono y de igual forma le doy importancia el o los espacios físicos o virtuales donde se genera la negociación, espacios adecuados, bien decorados, con iluminación requerida, mobiliario confortable, con todas las características idóneas para que generen confianza, seguridad, privacidad y sobretodo el gusto de cerrar una negociación exitosa.

En conclusión considero a la negociación la herramienta precisa para generar acuerdos que nos proporcionen beneficios, personales y sociales. Es el medio que el Estado puede aplicar de manera correcta para el desarrollo del País, generando acuerdos internacionales de mayores beneficios.



Referencias bibliográficas

Pinto, Rojas, Roberto Rene, Antología, Negociación. Edit. UDS, México 2021.