

**Nombre del alumno:**  
**Teresa Maldonado Córdoba**

**Nombre del profesor:**  
**Dra. Roberto Rene Pinto Rojas**

**Ensayo**  
**“Cómo Negociar”**



**Materia: Negociación**

**Grupo: Doctorado en administración**

Villahermosa, Tabasco 16 de Octubre de 2021



## Resumen

El presente ensayo es redactado a través de la comprensión e interpretación propia sobre los temas que comprenden como negociar tomando en cuenta los estilos, estrategias y tácticas. En este ensayo se encontraran definiciones de algunos autores que nos ayudan a comprender la importancia de cada una de las etapas dentro de una negociación, los estilos de negociación las cuales van de la mano de la personalidad del negociador y sumando las estrategias previstas para aplicar en el momento de enfrentar la negociación por lo que se analiza en este documento las tácticas a tomar en consideración, el lenguaje y los espacios en los que participa el negociador y se define los resultados de una negociación.

**Palabras Claves:** Negociación, Estilos, Estrategias, Tácticas, Comunicación y espacio



## INTRODUCCIÓN

Como punto de partida es necesario analizar al ser humano y su crecimiento en su estudio por la forma de administrar y desempeñar sus habilidades y recursos de los cuales dispone dentro de una sociedad para satisfacer las necesidades que se tiene como ser humano dentro de un mundo competitivo en el que hablar de negociación es habitual ya que negociamos todo el tiempo en diferentes aspectos de nuestra vida.

La negociación es la estrategia que ponemos en funcionamiento cuando dos o más partes interesadas en un asunto, acuerdan unas pautas y buscan un acuerdo que satisfaga los intereses de cada uno. (Antología p.22, 2021)

Partiendo de los estilos de negociación podemos identificar rápidamente la postura de una negociación incluso imaginar en que situaciones de negocios utilizarlo, analicemos de manera breve cada uno de ellos; estilo impositivo “gano yo, pierde el” pretende llegar a un pronto acuerdo y considera una postura dura, estilo cooperador solución aceptable para ambas partes y maneja una comunicación a la disputa, estilo argumentativo se identifican dos subtipos uno a base de engaño y otro sincero, estilo formalista acuerdos bien determinados y avance seguro este estilo pareciera es el perfecto ya que es perfeccionista y está preparado para negociaciones largas además de ser ordenado y llevar un registro escrito, estilo diplomático maneja un equilibrio, paciente, analítico con capacidad de dialogo, firme y cordial.

Así mismo existen diferentes tipos de negociadores los cuales adoptan estilos de acuerdo a la experiencia adquirida y la propia personalidad que poseen, las estrategias de negociación que se identifican son dos:

“ganar-ganar” en la que los intereses propios y el clima de confianza son importantes para las dos partes.



“ganar-perder” en este tipo de estrategia no se pretende crear relaciones para negociaciones futura.

Analizando los párrafos anteriores podemos observar como el estilo con el tipo de negociador y las estrategias funcionan como un engrane para obtener resultados positivos, por lo que ahora analizaremos las tácticas de negociación competitiva y cooperativa para el primer caso aplica cuando no existe un interés en crear relaciones personales para negociaciones futuras y lo importante es obtener lo que está en disputa por lo que no hay un interés futuro , mientras que la táctica de negociación cooperativa se utiliza cuando se pretende crear relaciones y negociaciones futuras en este caso se debe tomar la iniciativa para negociar, establecer un clima de confianza y buscar la satisfacción de ambas partes.

La comunicación es un proceso a través del cual transmitimos un mensaje que deseamos sea comprendido por otra persona o por un determinado grupo, por lo que su relación con la negociación es esencial para generar un proceso de comprensión y en conjunto con el espacio aportaran en el momento de negociar.



## DESARROLLO

Según Roger Fisher “la negociación es un proceso conjunto, en el cual cada parte intenta lograr más de los que podría conseguir actuando por cuenta propia, sin dañar los intereses del otro”. (Zapata P., 2010)

partiendo de la definición anterior considero el termino negociación como la interacción de dos partes que buscan un fin en común, un beneficio propio y la obtención de algo ya sea recurso material, económico, crecimiento intelectual, posicionamiento o imagen dentro de la sociedad y el mundo de los negocios.

Sin duda alguna negociamos en muchos aspectos de nuestra vida sin embargo hablar de negociación enfocándonos al área empresarial adquiere ciertos retos para adquirir habilidades que permitan demostrar la capacidad para alcanzar los objetivos, para lograr una negociación efectiva dependerá de un estilo, estrategias y tácticas adecuadas analizando cada estilo podemos darnos cuenta que incluso se pueden mezclar estos tipos por ejemplo el cooperador con el formalista ya que en el primero se busca solución aceptable para ambas partes y en el segundo existe un orden y acuerdos bien determinados que permitirán un avance seguro, así también el estilo diplomático y el argumentativo sincero considero podrían dar paso a una buena negociación ya que en el diplomático existe un equilibrio, discreto, firme, cordial y en complemento con una argumentación con las razones e ideales podrían beneficiar nuestra negociación, sin embargo no solo depende de un estilo sino de las estrategias planeadas y las tácticas para a desarrollar en el momento de la negociación, recordemos que la personalidad del negociador siempre estará presente por lo que una manera audaz en la negociación es saber que estamos negociando, con quien negociamos, para saber cómo negociar y en dónde, así formularemos que secuencia deberá tomar la negociación, cuando iniciarla y sacar ventaja de lo que se posee .



Las estrategias de negociación se adquieren de acuerdo al estilo y tipo de negociador y de cual sea el objetivo al que se pretende llegar, si el objetivo es crear relaciones para negociaciones futuras la estrategia podría ser “ganar-ganar”, por el contrario si solo buscamos obtener un beneficio y retirarnos o no volver hacer negocio con la misma persona o empresa la estrategia será “ganar- perder” en la que claro esta no existirá interés en ninguna de las partes volver a negociar.

Las tácticas de desarrollo y tácticas de presión las consideraría esenciales al momento de planear las estrategias para la negociación y es aquí donde debemos involucrar conocimientos administrativos para crear una estrategia efectiva y combinar la comunicación y los espacios.

Cuando hablamos de comunicación imaginamos siempre a un emisor, un receptor y un mensaje, sin embargo hoy en día la comunicación va más haya por lo que no solo es el proceso de transmitir un mensaje y como es percibido por la otra persona si no que involucra como lo hacemos. Una comunicación asertiva nos permitirá lograr acuerdos como mencionábamos al inicio negocias es buscar acuerdos por lo que el lenguaje que debemos utilizar debe ser claro y adecuado al entorno y a la o las personas a quien nos dirigimos, la comunicación involucra la expresión oral y corporal en este punto sugiero involucrar una imagen personal de acuerdo al tipo de negociación en el que nos encontramos, hoy en día encontramos asesores de imagen pública que nos permiten mejorar dentro de un mundo altamente competitivo y proyectar confianza de acuerdo a lo que comunicamos.

El espacio es otro punto esencial en la negociación así como la comunicación y la imagen aporta a la negociación, de esta manera suma el espacio físico donde realizaremos la negociación.

Hablar de espacio es definir quien comenzara la negociación, quien hace la invitación y en qué lugar se genera.



Dentro de las tácticas de presión podríamos involucrar el espacio ya que podemos invitar a negociar en nuestro territorio por ejemplo nuestras instalaciones o un lugar en el que hagamos sentir al adversario que existe un orden jerárquico más alto, por el contrario si ocupamos el espacio para una negociación cooperativa podríamos hacer sentir en confianza a la otra parte.

Como podemos observar una negociación requiere de la capacidad de involucrar las estrategias necesarias, en el momento adecuado y con la persona apta para esa negociación, una persona que tenga las habilidades para comunicar de manera correcta un ejemplo claro es cuando hacemos una presentación de un proyecto aun cuando estamos presentando a nuestro equipo debemos convencer a nuestros colaboradores y a nuestro superior que lo que estamos ofreciendo debe ser aceptado y desde la preparación de la presentación, el lenguaje que utilizamos , la vestimenta que portamos y el lugar en el que presentamos sumaran puntos para una negociación efectiva .

En conclusión considero que la manera más adecuada para negociar siempre será diferente aunque el negociador sea el mismo cada negociación es especial por lo que cada uno de los puntos mencionados en este ensayo deben formar al negociador claro está que existe diversas personalidades pero considero que debemos desarrollar cada vez más habilidades que nos permitan ser en una negociación carismático, en otra quizá controlador. Debemos tomar en cuenta las formas de comunicar de manera asertiva y manejar tácticas de desarrollo que complementen las estrategias a fin de lograr el objetivo.

Enfocarse en el objetivo, crear estrategias, utilizar tácticas a través de la comunicación, la imagen y el espacio darán como resultado una negociación efectiva.



## **Referencias Bibliográfica:**

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