

NEGOCIACIÓN

ESTILOS NEGOCIADORES

Jose Manuel Moreno González

moreno@ya.com

ESTILOS NEGOCIADORES



CONCEPTO DE ESTILO.

Toda negociación depende en gran medida de sus protagonistas. En consecuencia, debemos conocernos a nosotros mismos, debemos conocer cual es nuestro ESTILO.

El camino consiste en conocer primero cual es el estilo propio, cuál es el estilo de los "otros" y, en definitiva, qué estilos favorecerán o impedirán el avance de la negociación.

Un Estilo es una determinada forma de funcionar, el sello que nos caracteriza y nos diferencia.

En toda negociación nos comportamos de una determinada manera. Conocerla, es adquirir seguridad en sí mismo y potenciar las posibilidades de éxito.

ESTILOS NEGOCIADORES

Existen cuatro grandes áreas de comportamientos, que hemos identificado con **metáforas** sencillas, para hacer más fácil su identificación.

Estos cuatro estilos son:

- Piedra.
- Tijeras.
- Lápiz.
- Papel.

Las características generales corresponden a las propiedades de estos objetos.

Así, el **Estilo Piedra**, se corresponde al negociador **duro, fuerte**.

El **Estilo Tijeras** pertenece al **cortante**, al **analítico**, al que separa las cosas.

El **Estilo Lápiz** se corresponde a la persona que gusta **expresarse**, bien sea oralmente o por escrito.

El **Estilo Papel** se corresponde con la persona que **se adapta** a la situación y envuelve a la otra parte **en busca de alternativas**.

ESTILOS NEGOCIADORES

ESTILO PIEDRA:

- La energía la dirigen a endurecerse en su propuesta.
- Duro, batallador, les gusta resistir la presión. Rudo, pueden golpear la mesa, no ceden fácilmente. Si no conocen el medio, suelen estar a la defensiva.
- No les gusta sentirse engañados. Se resisten a los cambios, o bien los dificultan.
- Pueden ser ofensivos en palabras o hechos, soportan bien la fatiga.
- Presentan transiciones del blanco al negro con cierta facilidad, son capaces de poner más tensa una situación sin importarles lo que pueda ocurrir y pueden aguantar mucha presión.
- No ceden fácilmente, se pueden bloquear con la ambigüedad, les gusta negociar solos, desconfían y amenazan. Temen a sus emociones durante la negociación y procuran no exteriorizarlas.
- Frente a la presión, atacan.

ESTILOS NEGOCIADORES

ESTILO TIJERA:

- Sus acciones van encaminadas a cortar cualquier posibilidad de desviación de los objetivos.
- Separan las cosas, cortan al otro, buscan aclarar las cosas, se caracterizan por estar haciendo algo, se impacientan, físicamente les puede costar estar quietos.
- Para este estilo, la acción es su fuerte; les gusta la exactitud, la claridad y el orden, detienen con cierta facilidad cualquier agresión de la otra parte suspendiendo o deteniendo el curso de la acción. Señalan lo que no ha de decirse.
- Separan lo que en principio se cree que debiera estar unido, dan forma superficial a cuestiones difíciles.
- Son agudos en la respuesta, les gusta ir deprisa, buscan la desconexión para presionar al otro. Les incomoda la ambigüedad, ceden con tal de que no haya más presión, les gusta ironizar y se ríen de las amenazas.
- Frente a mucha presión, se salen por la tangente.

ESTILOS NEGOCIADORES

ESTILO LÁPIZ:

- La energía la dirigen a trazar los límites de cada propuesta.
- Suelen ser buenos pensadores y lo materializan en la palabra o en un gráfico. Se enrollan fácilmente, a veces no saben lo que dicen, lo anotan todo física o mentalmente. Dicen que les gusta que se tome nota, leen lo escrito siempre que vaya a su favor.
- Les gusta construir las cosas sobre algo sólido, se toman su tiempo.
- Suelen comunicarse bien, si son presionados pueden maquillar la situación de tal forma que aparezca como otra cosa, son capaces de buscar alternativas diversas frente a una misma situación, facilitan las líneas maestras de la negociación.
- Les gusta moverse con datos, estructuran su pensamiento y lo reflejan así en sus discursos.
- Se mueven bien en la ambigüedad y aunque no les preocupa excesivamente procuran no dejar entrever sus emociones, las controlan.
- Frente a la presión, argumentan.

ESTILOS NEGOCIADORES

ESTILO PAPEL:

- Su potencial va dirigido al otro en un objetivo común.
- Lo envuelven todo, lo acogen todo, nunca pierden la forma, siempre se pueden volver a recuperar, todo sirve para algo.
- Centran los temas, definen y concretan los límites, colocan las cosas en su sitio. Dan los rodeos necesarios para conseguir el o los objetivos que se han planteado y luchan para cubrir el objetivo total o parcialmente.
- Visten las cosas de tal forma que ambas partes queden satisfechas, hacen tomar parte a los demás en el intercambio de propuestas.
- Involucran y comprometen a todos los participantes y les hacen ver sus propios puntos de vista. En una discusión convencen con argumentos.
- Presentan el lado positivo de las cosas y buscan los aspectos positivos del otro. Aprovechan la ambigüedad para concretar propuestas, buscan la conexión con el otro.
- Utilizan sus propias emociones para mejorar la negociación, compensan posiciones, ofrecen alternativas y se adaptan a la situación.
- Frente a la presión buscan soluciones, si ésta es excesiva abandonan, dejando la puerta abierta para otra ocasión.

ESTILOS NEGOCIADORES

FLEXIBILIDAD DE ESTILOS:

Cada estilo tiene de por sí unas características positivas y también unas limitaciones.

El negociador que sólo sabe moverse en un estilo se encontrará con que en el momento que le tengamos tomada la medida, sabremos cómo manejarlo.

El negociador ideal es el que sabe **adaptar** el estilo en función del momento y de la situación.

Cómo hacer frente a los estilos de la otra parte, Para resolver esta cuestión, para cada estilo es necesario presentar el estilo precedente, como se ilustra a continuación:

Piedra

Tijeras

Lápiz

Papel

Papel

Lápiz

Tijeras

Piedra

Para cada estilo existe otro que lo puede superar, por y para ello es necesario que cada negociador sea flexible en su propio estilo.