

Cómo negociar eficazmente en su casa y empresa

Expositor:

Andrés Omar Martínez Sánchez



www.gvsmexico.com

Palabra de origen latino, compuesta por la negación **nec** como prefijo de **otium**, que viene a significar **“no ocio”**, más el sufijo **actio -onis “acción”**, tenemos que negociación es la **“acción de negociar”** o **“acción de hacer negocios”**. En la sociedad romana, los orígenes de la palabra, sólo los más acomodados de la sociedad se dedicaban al cultivo de las ciencias y las bellas artes, renunciando a toda suerte de actividades no placenteras, así que se decía que esa gente vivía de su **ocio**. Por lo tanto, los labradores, artesanos y gente no acomodada, y peor valorada, tenían que esforzarse físicamente para ganar su sustento, vivían de su *falta de ocio* **“nec otium”**. Ser negociante era sinónimo de bajo valor, porque se pensaba: **“el que vive de su esfuerzo físico es incapaz de pensar y sentir...”**

En la actualidad, la palabra **ocio** se ha alejado de su valor original en cuanto a tiempo invertido para la creación y recreación de las bellas artes y la vida interior del ocioso; pasando a significar en su primera acepción: **cesación del trabajo, inacción o total omisión de la actividad**. En algunos diccionarios la colocan como sinónimo de pereza. En lingüística, a esto se le conoce como envilecimiento semántico.

Por otro lado, actualmente, la palabra **negocio** se ennoblecó semánticamente, puesto que ahora negociar (acción de hacer negocios) es una actividad que interviene en las voluntades de las personas que tienen el objetivo de encontrar intereses comunes y alcanzar acuerdos que traigan consigo beneficios para las partes involucradas; esto es, cobró un significado positivo.



PERSONAJE 1	PERSONAJE 2	PERSONAJE 1	PERSONAJE 2
Zona poder	Zona poder	Zona poder	Zona débil
Zona neutra	Zona neutra	Zona neutra	Zona neutra
Zona débil	Zona débil	Zona débil	Zona poder

Zona de poder Vs Zona de poder = Fricción
Zona de poder Vs Zona débil = Imposición y sometimiento
Zona neutra Vs Zona neutra= Acuerdo

INCONFORMIDADES	PROBLEMAS	ACUERDOS	SOLUCIONES
<p>Manifestación de problema</p> <p>Un empleado hace comentarios sobre compañeros de trabajo</p>	<p>Realidad</p> <p>Él no alcanza los objetivos y los compañeros sí</p>	<p>Plan de acción</p> <p>Capacitación e integración al grupo</p>	<p>Aplicación</p> <p>Resultados esperados</p>

Proceso
Ejemplo

- 1.- Identificar intereses comunes en las partes involucradas
- 2.- Plantear los intereses comunes de mayor peso en preguntas de aceptación y frases de alto impacto.
- 3.- Conocimiento general, técnico y financiero de la situación a tratar.
- 4.- Planteamiento de resultados y beneficios que satisfagan los intereses comunes y necesidades existentes. Algunos autores conocen este paso como **Propuesta de Valor**.
- 5.- Establecer compromisos bilaterales.
- 6.- Concluir en un acuerdo formal.
- 7.- Dar seguimiento a lo acordado.

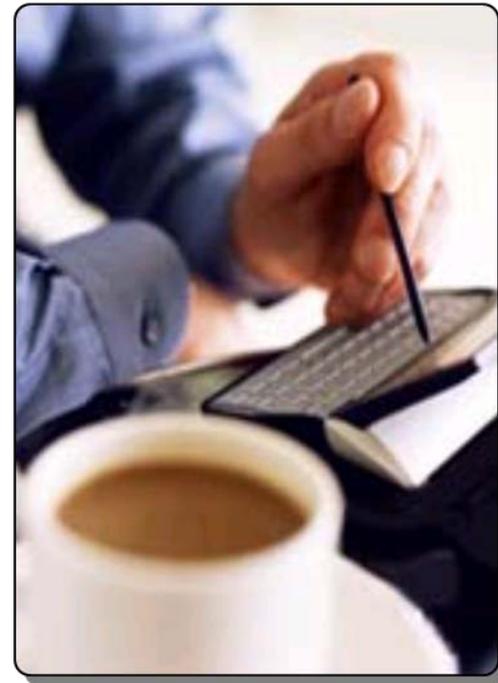
- Un voluntario que lea el documento 1.
- Un grupo de 5 a 10 voluntarios que lean el documento 2.
- Un voluntario que lea el documento 3.
- Integrar el grupo en sus respectivas funciones-
- Resolver la problemática





- Un voluntario que lea el documento 1.
- Un voluntario que lea el documento 2.
- Integrar el grupo en sus respectivas funciones-
- Resolver la problemática

- Un voluntario que lea el documento 1.
- Un voluntario que lea el documento 2.
- Un voluntario que lea el documento 3.
- Integrar el grupo en sus respectivas funciones-
- Resolver la problemática



Seminario: Cierre y guión de ventas. 6, 7 y 8 de Febrero de 2008; 17 a 21 hrs.

**Seminario: 10 Técnicas para hablar en público. Sábados 17 a 21 hrs.,
Inicia 2 de Febrero de 2008.**

Taller: Las A A A A A de las relaciones humanas. Por programar.

Usted es el profesor de Cálculo diferencial e Integral, tercer semestre, en una Escuela Superior y quiere aplicar un examen sorpresa. Al entrar a la clase, cierra la puerta, saca unas hojas de su portafolio entregándolas a los primeros de cada fila con la orden de tomar una y pasar las demás. Al recibir y leer la hoja, el líder del grupo se pone de pie e invita a los compañeros a no contestar el examen y salirse del salón; sin embargo, lo único que hacen es regresar las hojas a su escritorio, quedándose sentados y en silencio.

Usted argumenta que sólo con examen puede asentar calificaciones y que da lo mismo hacerlo hoy que otro día.

Ustedes son un grupo de tercer semestre en una Escuela Superior están contentos con la clase del profesor de matemáticas pero están en entrega de proyectos y han tenido mucho trabajo. Tienen un líder o representante de grupo, al que obedecen ciegamente puesto que nunca les ha defraudado, pero esta vez no lo obedecen del todo, sólo regresan unas hojas que les entregó su profesor y se quedan sentados en su sitio. Sienten que el profesor se está imponiendo por su autoridad y por eso no lo aceptan; pero saben que sólo él puede calificarles y que necesitan una calificación.



Usted es el líder y representante de un grupo de tercer semestre en una Escuela Superior y plantea a su grupo no hacer un examen sorpresa propuesto por el profesor de cálculo diferencial e integral una vez que entró a la clase.

Usted es un padre de familia dedicado a su trabajo y hogar. Lo más importante para usted son sus hijos y su esposa. El hijo mayor constantemente sale de fiesta y regresa a casa hasta la madrugada. La semana anterior se llevó el coche familiar, sin permiso, y lo chocó. Ahora, se le acerca, le pide dinero y el coche de trabajo para ir a la graduación de su novia. Usted está muy inconforme con el comportamiento y falta de responsabilidad de su hijo, por no pedir permiso, chocar el auto, y reprobado dos materias.

Usted es el hijo mayor de una familia bien integrada y estable; sin embargo, últimamente le llegó un periodo de irresponsabilidad que le hizo reprobar dos materias, dedicarse a la parranda y no llegar a casa sino hasta la madrugada, y en la salida más reciente, chocar el auto familiar que había tomado sin permiso. Ahora es la graduación de su novia, una fecha muy importante para usted y para ella, por lo que piensa pedir dinero y el auto de trabajo a su papá.

Usted es el encargado de compras y socio de una empresa, **La botella mágica**, dedicada a la elaboración de botellas de plástico. Sus proveedores más importantes, **Plastiplasta**, le dijeron que los pedidos se retrasarían 4 meses debido a los dictámenes y órdenes de la Secretaría de Ecología. Un proveedor secundario, **Plastipuro**, que no tiene ese problema puede surtirle el material en tiempo y forma, pero incrementó sus precios al 300%, y usted, lo más que puede pagarle es el 150%. Con el 20% del pedido retrasado le es suficiente para satisfacer su necesidad de los próximos 4 meses.

Para su empresa, **Plastupuro**, hay un prospecto importante, **La botella mágica**, para su producto de plásticos procesados, tiene problemas de suministro de materia prima por problemas legales de las empresas que le proveían. Usted siempre quiso ser proveedor de **La botella mágica**, pero no lo habían aceptado por existir relación comercial con **Plastiplasta**, el consorcio más poderoso de la región. **Plastiplasta** tuvo graves problemas legales por mal uso de sus desechos y poco cuidado en los procesos productivos, y les pararon la producción hasta que entraran en la norma oficial vigente, por lo que quedarán fuera del mercado por al menos tres meses. Quiere aprovechar la situación e incrementa sus precios al 300%

Su empresa, **Plastiplasta**, durante más de 50 años ha sido el consorcio más poderoso en procesamiento de plásticos en la región. Entre sus clientes está el grupo empresarial **La botella mágica**, que representa el 45% de su cuenta anual. Como consecuencia de una omisión en la actualización de sus sistemas productivos, la Secretaría de Ecología, les clausuró la fábrica hasta que cumplan con la norma oficial vigente en pureza de producto y emisiones al medio ambiente. El tiempo que tarda la actualización de sus instalaciones es de tres meses, pero tiene un pedido muy importante de **La botella mágica**, para entregar en un mes.