

EL PODER EN LA NEGOCIACIÓN

AUTORA: CAROLINA GONZÁLEZ CASTILLO



San Marcos

ÍNDICE

Introducción.....	3
El poder en la negociación	5
Tipos de poder	7
Fuentes de poder	9
Fuente de poder a partir de la información	9
Bibliografía	11

¿Cuáles son los enfoques necesarios para entender la repercusión del poder en una negociación?

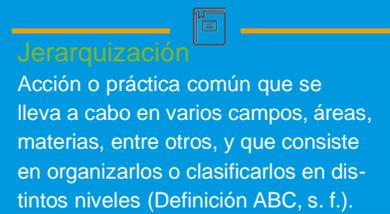
Desde el comienzo de la humanidad, el hombre ha generado diferentes modelos de desarrollo, con el fin de mejorar todos los aspectos de su vida, utilizando los negocios como la principal herramienta de modernización y adecuación de su entorno. En sus inicios, la mujer y el hombre desempeñaron diferentes tareas, lo cual generó la primera división del trabajo y la primera sociedad. Después, se presentó la **jerarquización** de esta. El mundo está viviendo una nueva era llamada globalización. Hoy en día, los negocios juegan un papel importante en la sociedad, lo cual se manifiesta en la interacción con el otro.

Todos los seres humanos, desde que nacemos, tenemos poder: un recién nacido tiene poder sobre sus padres al igual que ellos sobre él. El poder afecta la autoestima de las personas y genera estrés o disgusto cuando alguien cuestiona la capacidad de hacer algo que es difícil, es decir, cuando se pone en tela de juicio el poder, no solo se cuestiona una habilidad o un comportamiento, también se cuestiona al ser en su totalidad.

El poder es tener y poner en práctica la capacidad de hacer. Tiene un componente de vertiente social, ya que es percibido por los demás. Realmente, más que tener poder, se busca demostrarse a uno mismo y demostrarles a los demás qué se puede hacer con ese poder.

El poder que tiene cada persona proviene de entenderse a sí misma y usar todas sus habilidades para lograr un objetivo. Si usted tiene poder, es necesario que esté consciente de su potencial y que sepa que la otra parte conoce su poder y puede llegar a malgastar su fuerza aprovecharse de sus necesidades. Por esta razón, es esencial conocerse uno mismo y saber cuáles son los límites a los que puede llegar sin necesidad de lastimarse ni lastimar al otro.

En una negociación, la relación de poder se establece cuando las partes aprovechan todo el poder para conseguir un objetivo, ya sea logrando un acuerdo o compitiendo con la otra parte. Se muestra el poder en la medida que se cree necesario. Por tanto, el poder se emplea en la negociación para superar límites, teniendo en cuenta que como consecuencia se puede salir perjudicado o beneficiado.



Jerarquización

Acción o práctica común que se lleva a cabo en varios campos, áreas, materias, entre otros, y que consiste en organizarlos o clasificarlos en distintos niveles (Definición ABC, s. f.).

INTRODUCCIÓN

Todo negociador quiere tener poder, quiere saber lo que puede hacer para impresionar a la otra parte y obtener algo de ella o hacerla cambiar de opinión. En este eje, se estudia la naturaleza del poder y se analizan algunas de sus dinámicas en la negociación. Adicionalmente, estudiaremos los tipos de poder, las fuentes de poder, la forma de utilizar el poder y los juegos psicológicos. Lo anterior, se construye como una orientación para entender las consecuencias del poder en una negociación.



Instrucción

Antes de iniciar los contenidos, lo invitamos a revisar el recurso de aprendizaje *Galería*.



Lectura recomendada

¿Todo se negocia? Todo parece indicar que sí
José Antonio Trujillo y David Suárez

El poder en la negociación



Tener poder en una negociación significa ser capaz de influir en el comportamiento y las actitudes de la otra parte. A mayor poder, mayor posibilidad de lograr los objetivos. Los negociadores piensan que el poder les proporciona una ventaja frente a la otra parte, logrando una mayor intervención en los resultados. La búsqueda del poder surge porque:

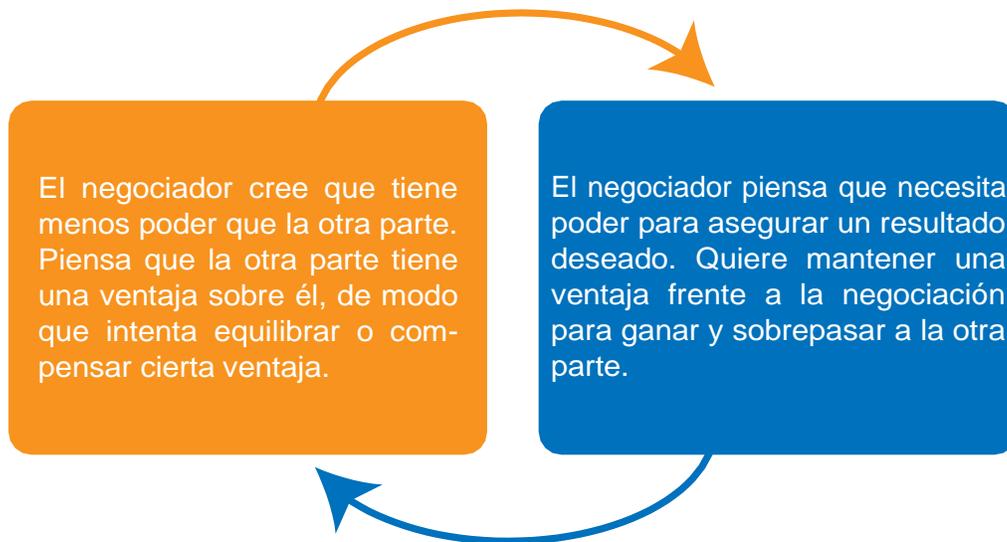


Figura 1.
Fuente: propia

En la búsqueda de poder dentro de una negociación, las partes tienen dos tácticas para alcanzar el éxito. Una es lograr un equilibrio de poder donde ambas partes tengan el mismo poder y la otra es una diferencia de poder, donde el poder de una parte es mayor.

En general, hay negociadores a los que no les importa el grado de poder de las partes, debido a que observan que sus interlocuciones avanzan con mayor disposición y calidez hacia un resultado beneficioso para las partes. Por otro lado, los negociadores a quienes sí les importa el poder pueden buscar un medio por el cual no pierdan la negociación tomando una posición defensiva u ofensiva para lograr su objetivo.

De esta manera, los negociadores tienen intereses, razón y poder en una negociación cuando:

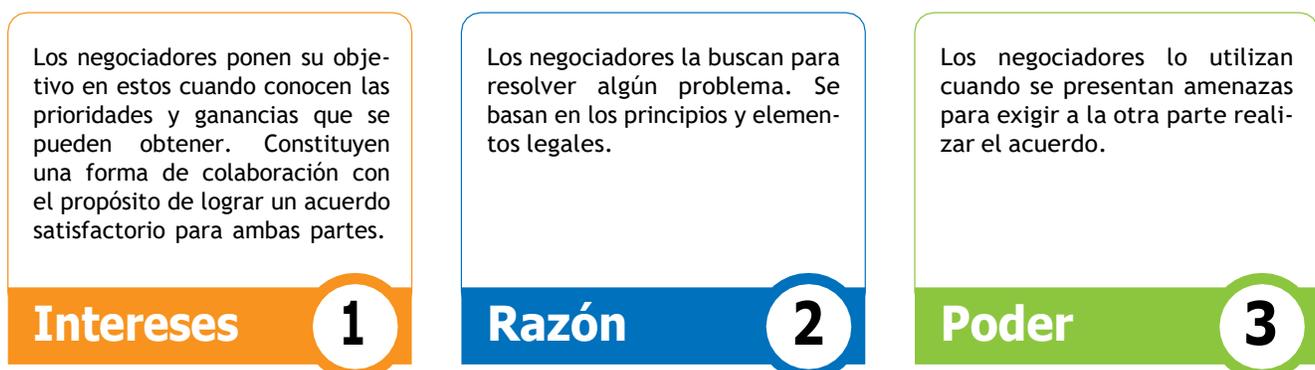


Figura 2.
Fuente: propia

Estos tres elementos pueden estar presentes en una sola situación. Los negociadores visualizan cuál es mejor y eligen uno en el cual concentran su atención para la obtención del objetivo.

En este sentido, se pueden presentar casos donde se desarrollen implicaciones sobre el uso del poder en la negociación como: al comenzar la reunión, se pone a la vista de todos los miembros de la mesa negociadora el poder propio imponiéndose sobre la otra parte, obteniendo como resultado una conciliación rápida, cuando su intimidación es creíble; cuando la otra parte no quiere negociar, se utiliza la táctica de poder amenazando con base en la razón. En estas situaciones, no se arriesga mucho, pero se puede provocar que la otra parte aprecie la gravedad de la situación, se retire y no quiera negociar.

Además, para que las amenazas sean eficaces, deben ser específicas y creíbles dirigiéndose a los intereses más importantes de la otra parte, de lo contrario, la otra parte no tendría incentivos para realizar el acuerdo.

Hay que tener presente que es necesario dejar una puerta abierta para que la otra parte neutralice la amenaza, proteja su prestigio y vuelva a las negociaciones sobre los intereses. Adicionalmente, el poder en la negociación da un enfoque para planificar y orientar los procesos de principio a fin, ya que tiene la intención de transformar una situación insatisfactoria en una situación futura deseada, dando apoyo para que los negocios sean exitosos.



Instrucción

En este punto, lo invitamos a revisar la actividad de aprendizaje *Demostración de roles*.

Tipos de poder

Todos podemos ejercer algún tipo de poder frente a los demás. La característica de las capacidades es que no tienen que ser ciertas, sino creíbles para el otro. Muchos autores han definido el poder. El trabajo más conocido es el que realizaron French y Raven (1968) sobre la identificación de los poderes, en el cual se dan a conocer los cinco principales tipos de poder. La naturaleza de cada uno es indiscutible y sirve de apoyo para conocerlos.

- **Experto:** se deriva de tener información sobre un tema. Suele ser una habilidad natural o aparente en una situación específica que se está negociando. Al cooperar con información, se crea un lazo entre las partes.



Experto

Práctico, hábil y experimentado.

- **Recompensa:** proviene de recompensar a una persona por hacer lo que debe hacer. En la negociación, se deben cubrir las necesidades. El poder de recompensa está implícito en cada negociación. Las personas realizan la actividad de la negociación sabiendo que la otra parte posee la habilidad para ayudarlas con sus necesidades. Debe existir un potencial para una ganancia mutua, de lo contrario, sería mejor no realizar la negociación. Por lo tanto, es importante prepararse para identificar las necesidades de ambas partes.
- **Coercitivo:** es capaz de sancionar a los demás por no hacer lo que deben hacer. Este poder es utilizado en la negociación competitiva. Puede utilizarse para castigar o avergonzar a la otra parte. Si es inaceptable esta actitud, no se debe negociar con la persona que posee este poder.
- Por situación: surge de las ventajas inherentes a la situación, ya sea por la mayor necesidad de una de las partes o por la falta de alternativas. Las situaciones o circunstancias pueden no ser favorables en el momento de la negociación. Se debe determinar si existe una alternativa aceptable para el acuerdo. En esta posición, se debe estar dispuesto a aceptar lo que se acordó o, simplemente, alejarse.
- De **referencia:** respeto o admiración de atributos de personalidad o integridad de las personas que están en la mesa de trabajo que son reconocidos por los demás. Surge de la habilidad y la confianza que se tienen para negociar logrando un resultado beneficioso. Si usted es exitoso, la otra parte deseará tener el poder que usted tiene, ser como usted, estar cerca de usted o agradecerle.



Recompensa

Acción y efecto de recompensar. Estímulo para los condicionamientos en el comportamiento.



Coercitivo

Sirve para contener, refrenar o sujetar.



Referencia

Relación, dependencia o semejanza de una cosa respecto a otra.

Para reforzar lo visto, lo invitamos a observar la videocápsula



Video

"Poder de la negociación".

<https://www.youtube.com/watch?v=Adil92ZmI9I>

Fuentes de poder

El poder está en la mente. Cuando se presentan posiciones o hechos similares, las personas tienden a actuar o reaccionar de maneras diferentes, dependiendo de la situación o el contexto en que se encuentren. Esto también pasa en las negociaciones, donde cada integrante toma su posición y la defiende. Las fuentes principales de poder se dividen en cinco grupos:

Fuente de poder a partir de la información

Surge cuando una de las partes conoce mejor los intereses de la otra parte, dando prioridad a los intereses de mayor utilidad para el negociador. La información es la exposición de datos de interés con la capacidad de cambiar el punto de vista de la otra parte sobre un tema en común.

En la negociación, la información es quizás la fuente de poder más utilizada e importante. El poder se deriva de la habilidad que tiene el negociador para recoger, reunir y organizar los datos que ayuden a sus explicaciones y resultados esperados. Esta información también es usada por los negociadores como recurso para desafiar los resultados de la otra parte.



Figura 3.

Fuente: shutterstock / 604568552



El intercambio de información en una negociación es un proceso colaborativo para realizar acuerdos. A medida que cada parte presenta la información, se define el problema. Se espera que la información compartida sea verídica y de calidad, lo cual permite crear una imagen común de la condición del acuerdo, su valor y las preferencias.

El poder también se deriva de los conocimientos. Se define por un poder experto a quienes dominan un tema. Los expertos obtienen credibilidad y respeto con base en sus estudios, experiencia y logros. En una negociación, puede que se otorgue más credibilidad a los argumentos de los expertos que a los demás, pero solo en la medida que sus intervenciones sean oportunas para la situación. Por ejemplo, una persona con experiencia en aviones tal vez no es experta en carros. Por lo tanto, un negociador debe aprovechar sus habilidades, conocimientos y destrezas para demostrar que dichos conocimientos existen en la realidad y son esenciales para los temas que se van a tratar.

BIBLIOGRAFÍA

Budjac, B. (2011). *Técnicas de negociación y resolución de conflictos*. Ciudad de México, México: Pearson Educación.

Definición ABC. (s. f.). *Categorías*. Recuperado de <https://www.definicionabc.com/>

Kennedy, G. (2002). *Negociación*. Gran Bretaña, Reino Unido: Edinburgh Business School.

Lewicki, R., Saunders, D. y Barry, B. (2011). *Fundamentos de negociación*. Ciudad de México, México: McGraw-Hill.

Palacios, J. (2008). *Técnicas avanzadas de negociación*. La Coruña, España: Netbiblo.



www.usanmarcos.ac.cr

San José, Costa Rica