



COMPLEJO EDUCATIVO “GOLDTREE LIEBES”

MODULO 3.8 Puesta en marcha de la Microempresa en Asc.

3° AÑO DE BACHILLERATO EN SERVIEMPRESAS, SECCION “A”

2° GUIA DE TRABAJO, FECHA DE ENTREGA : 1 DE MAYO DE 2020

DOCENTE RESPONSABLE: LIC. VICTOR MANUEL HERNANDEZ

NOMBRE DEL ESTUDIANTE: _____

OBJETIVO: Recuperar el tiempo perdido por la suspensión de clases debido la Emergencia Nacional por la Pandemia del CORONAVIRUS, a través de la guía de trabajo.

INDICACION: Lea e interprete el siguiente tema y desarrolle el cuestionario según sea su criterio, recuerde que se debe hacer con mente emprendedora.

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.

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, corresponde al negociador duro, fuerte.

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

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

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

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.

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.

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.

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.

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 Papel

Tijeras Lápiz

Lápiz Tijeras

Papel 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.

Estilos de NEGOCIACIÓN

Cuestionario

Este es un ejercicio que le ayudará a reflexionar sobre los diferentes estilos de negociación. Encontrará en las páginas sucesivas una lista de cuestiones a las que usted deberá de responder con cada una de las cuatro posibles alternativas que se dan como respuesta a cada cuestión.

Recuerde que no hay respuestas buenas ni malas, simplemente se trata de que usted conteste a la pregunta con una de las posibles respuestas. No dispone de un tiempo limitado, no obstante, interesa su respuesta inmediata, así que no se lo piense demasiado.

Para contestar, marque con un aspa aquella respuesta que más se identifique con su forma de pensar o de actuar.

Ejemplo:

0. En cualquier negociación cuando le presionan parece que usted:
- A. Ataca, sin tener consideración de los demás
 - B. Se sale por la tangente
 - C. Argumenta y argumenta
 - D. Busca soluciones, con el propósito de que reine la calma entre los negociadores.

Si usted cree que cuando negocia cualquier asunto y le presionan demasiado, se sale por la tangente, marque con una "X" la respuesta B, y si por el contrario, cree que argumenta y argumenta, marque una "X" en la respuesta C.

1. Cuando haya terminado rellene la casilla que se presenta al final, es decir, sume todas las respuestas A, B, C y D independientemente y anótelas en el lugar correspondiente de la casilla. Deberá multiplicar la suma total de A y D por -1.

2. Anote la puntuación de cada respuesta en el eje de coordenadas que se presenta al final del cuestionario, para así poder determinar que estilo de negociación es el que más predomina en Ud. y el que usa de forma más habitual.

CUESTIONARIO

1. Si en un determinado momento de la negociación Ud. es consciente de que sus argumentos o ideas se ven superadas por las de su oponente:

- A. Trata de demostrar que los argumentos de su oponente son peores que los suyos
- B. Elude el tema simplemente
- C. Recurre a la palabrería sin importarle el contenido
- D. Responde de forma vaga, dejando las soluciones en el aire

2. En los momentos más acalorados de la negociación Ud:

- A. Puede llegar a sentirse muy violento, incluso insultar a sus compañeros
- B. Tratará de ironizar la situación, mediante gestos, sonrisas, chistes, ...
- C. Tratará de controlarse y no dejará entrever sus emociones
- D. Propondrá sus objetivos de forma disimulada, tratando de armonizar la situación

3. En una negociación Ud expone una idea inicial. A medida que transcurre dicha negociación, Ud para que su idea prevalezca:

- A. Simplemente se reafirma en dicha idea, sin tener en cuenta la opinión de los demás
- B. No alude a su idea inicial, sino que intenta demostrar que las de los demás son erróneas
- C. Crea un clima de ambigüedad, intentando manipular al grupo
- D. Enmascara su idea con aspectos positivos que hayan expuesto los restantes miembros del grupo a lo largo de toda la negociación

4. En una negociación Ud :

- A. Se muestra duro, batallador, agresivo
- B. Le gusta la exactitud, la claridad y el orden
- C. Le gusta tomar notas, comunicarse con los demás, estructurar ideas, ...
- D. Centra los temas, crea situaciones nuevas, le gusta colocar cada cosa en su sitio

5. A la hora de expresar su opinión:

- A. No expone, sino que dicta sus ideas
- B. Expone sus ideas de forma muy exacta y esquematizadas
- C. Expone sus ideas basándose en la imagen: recurriendo a datos y a gráficos. No confía en su capacidad de retención por eso recurre a los datos.
- D. No se define, recurre a lo que vulgarmente se conoce como rollo. Carece de argumentos

6. Antes de entrar en una negociación piensa:

- A. Tengo que conseguir mi idea cómo sea, independientemente de que coincida con el objetivo perseguido o no; me da exactamente igual lo que piensen los demás
- B. Lo importante es que entre todos consigamos el objetivo, que aunemos esfuerzos en conseguir el objetivo
- C. Intentaré poner de manifiesto los límites de cada propuesta
- D. Lo importante es aunar esfuerzos con quien presente una postura lo más parecida a la mía para así tener más fuerza

7. Ante un tema que desconoce Ud:

- A. Está a la defensiva, elude el tema
- B. Se siente inquieto, su mente trabaja de forma rápida, con el fin de descubrir una solución por encima de todo
- C. Recurre a la palabrería con tal de salir del paso
- D. Deja hablar a los demás para adquirir un mayor conocimiento del tema, y así poder decidir lo que hará

8. Si en un determinado momento de la negociación Ud. se ve acosado:

- A. Resiste al máximo, incluso puede llegar a desmoronarse
- B. Cede con facilidad pues se siente agobiado
- C. Sale del paso haciendo pequeñas concesiones a sus oponentes
- D. Si la solución le parece imposible, abandona, pero sin dar el tema por zanjado

9. Como orador piensa que:

- A. Con sus palabras sobra y basta
- B. Los gestos son importantes. Debe de apoyarse en posturas, movimientos, entonaciones, ...
- C. Pequeños trucos didácticos le ayudarán en gran medida: esquemas, gráficos, dibujos, ...
- D. Un coloquio, sobre todo, provocado y manipulado por Ud. será la mejor forma de convencer

10. Para presionar a sus oponentes:

- A. Crea una situación lo más tensa posible sin importarle lo que pueda ocurrir
- B. Intenta despistar a sus oponentes, faltando incluso a su palabra
- C. Enmascara su idea: Recurre al engaño
- D. Involucra y compromete a sus adversarios, haciéndoles ver su propio punto de vista

11. Su estilo de negociación desde su punto de vista es:

- A. Inamovible y autoritario
- B. Cortante y delimitador
- C. Metódico y anotador
- D. Diplomático y embaucador

Recuerde que ahora deberá sumar todas las A, B, C, y D que haya puntuado. Las A y D multiplíquelas por -1. Coloque la puntuación en la casilla correspondiente.

A=	B=	C=	D=
----	----	----	----

A= Piedra

B= Tijeras

C= Lápiz

D= Papel

Por último, coloque cada puntuación en su eje correspondiente y así determinará que estilo de negociación es el más predominante en Ud.

