



# Los Tres Tipos de Negociador

---

# Introducción

---

Uno de los mayores errores que puedes cometer en una negociación es tratar a tu contra-parte como te gustaría ser tratado. Si valoras la franqueza, es fácil asumir que tu contra-parte también lo hace. Incluso si tienes las mejores intenciones, este enfoque de la "Regla de Oro" en la negociación perjudica a ambas partes.

Ser un negociador efectivo significa tratar a tu contra-parte como ellos desean ser tratados y dejar de lado tus propias preferencias. Aunque puedas ver la franqueza como una forma de respeto, fácilmente puede interpretarse como un ataque para alguien con un estilo de negociación diferente.

¿Pero cómo sabes cómo alguien quiere ser tratado? Hay muchos tipos diferentes de personas en este mundo, pero solo hay tres tipos de negociadores: **Analistas, Acomodadores y Asertivos.**

Los mejores negociadores incorporan características de los tres tipos en su estrategia y saben cómo ajustar su estilo de comunicación para adaptarse mejor a su contra-parte. En esta breve guía, hemos delineado las características distintivas de cada tipo de negociador y las técnicas de comunicación más efectivas. Utiliza esta guía para ayudarte a identificar tu tipo natural de negociador y el de tus contra-partes para alinear tus estilos de comunicación.





# Analista

## Cómo se ven a sí mismos:

- Realistas, Preparados, Inteligentes

## Cómo pueden ser percibidos por el resto:

- Fríos, Distantes

## Perspectiva de las Relaciones Empresariales:

- Mientras no estén causando conflictos, están preservando activamente la relación.

## Se preocupa por:

- **Adquirir hechos e información.**

## Mentalidad de Negociación:

- Tiempo = **preparación**
- Silencio = **tiempo para pensar**

## Características:

- Metodico y diligente. Detesta las sorpresas.
- La autoimagen está vinculada a minimizar errores.
- Prefiere trabajar por cuenta propia.
- Reservado solucionador de problemas.
- Agregador de información.
- Escéptico por naturaleza.
- Puede parecer estar de acuerdo cuando simplemente está aceptando pensarlo.
- Lento para responder preguntas calibradas.
- Las disculpas tienen poco valor.

## Perspectivas sobre la reciprocidad:

- Dar: Solo renuncian a cosas en las que ya han pensado mucho y detenidamente.
- Recibir: Cuando reciben primero, piensan que debe ser una trampa.

## Herramientas a Utilizar:

- Etiquetas, específicamente para comparar análisis.
- Utilizar datos.
- Utiliza **datos** para explicar tus razones, sin improvisar.
- Utiliza comparaciones de datos para expresar desacuerdos.

## Cómo recuperar su interés:

- Muéstrales que estás listo para lograr algo.

## Peor Coincidencia:

- Asertivo





# Acomodador

---

## Cómo se ven a sí mismos:

- Agradable, Conversacional, Centrado en las Relaciones

## Cómo pueden ser percibidos por los demás:

- Amigable, Demasiado Hablador.
- 

## Perspectiva de las Relaciones Empresariales:

- La relación es lo más importante.
- 

## Se preocupa por:

- **Construir relaciones**

## Mentalidad de Negociación:

- Tiempo = **construcción de relaciones**
  - Silencio = **molesto, indica enojo.**
- 

## Características:

- Feliz al comunicarse.
  - Sociable, buscador/a de paz, optimístico/a.
  - Distráidos, malos gestores del tiempo
  - Cuidar el tono y el lenguaje corporal → no expresarán vacilación con palabras.
  - Riesgo: Puede exagerar, comprometerse a darte algo que en realidad no puede cumplir.
- 

## Perspectivas sobre la reciprocidad:

- Dando: Es probable que renuncien a algo primero. Su acto de dar no está motivado por recibir.
  - Recibiendo: Se sienten halagados y lo toman como confirmación de una relación positiva.
- 

## Herramientas a utilizar:

- **Preguntas Calibradas** de *Qué y Cómo* enfocadas en la implementación.
- 

## Cómo recuperar su interés:

- An apology ("I'm sorry" is mandatory)

## Worst-Type Match:

- Accommodator





# Asertivos

## Cómo se ven a sí mismos:

- Honesto, Lógico, Directo

## Cómo pueden ser percibidos por los demás:

- Emocional, Agresivo, Duro

## Perspectiva de las Relaciones Empresariales:

- Necesita respeto mutuo; nada más ni nada menos.

## Se preocupa por:

- Ser escuchado

## Mentalidad de Negociación:

- Tiempo = **dinero**.
- Silencio = **oportunidad para hablar más**.

## Características:

- Perfeccionar la solución es menos importante que completarla.
- Le encanta ganar por encima de todo.
- Probablemente tenga visión de túnel.

- Las emociones pueden nublar las facultades de toma de decisiones.
- Si te enfocas en un solo objetivo, te pierdes oportunidades para explorar opciones.
- Considerar las negociaciones como un juego intelectual.
- Enfóquese primero en lo que tienen que decir. Solo escucharán si están convencidos de que los comprendes.

## Herramientas a Utilizar:

- **Espejos**
- **Preguntas Calibradas**
- **Etiquetas**
- **Resúmenes**
- Consigue un **"Así es"**

## Perspectivas sobre la reciprocidad:

- Dar: Dales una pulgada y tomarán una milla.
- Recibiendo: Si renuncian a algo, están contando los segundos hasta que obtienen algo de igual o mayor valor.

## Cómo recuperar su interés:

- Cualquier invitación para volver a comprometerse.

## Peor coincidencia:

- Analista





# Conclusión

Si puedes identificar qué tipo de negociador estás enfrentando, puedes adaptar tu estrategia de comunicación para que se sientan más cómodos, comprendidos y en control. Hacerlo en última instancia te ayudará a ganar su confianza y aprender lo que necesitas saber para influir en su proceso de pensamiento.

Además de saber qué buscar, identificar tipos de negociadores y adaptarse bajo presión requiere práctica. Hay muchas oportunidades cotidianas y de bajo riesgo para utilizar estas habilidades y perfeccionar tu competencia. Cuanto más aproveches estas oportunidades, más natural se volverán estas técnicas de negociación.







¿Tienes preguntas sobre  
capacitación, compromisos para  
hablar o coaching?

**CONTÁCTANOS**

