

Análisis Transaccional

El análisis transaccional se refiere a los tipos de personalidad de los negociantes. En la mayoría de las ocasiones la energía de la personalidad está más fijada en un estado del Yo y las conductas, la actuación y las características son estereotipadas, esto denota un cierto estilo de actuación en las negociaciones. Según el estado de la personalidad operante se puede establecer una relación entre estado de personalidad, estilo de dirección y estilo negociador.

No podemos decir que existen estados buenos o malos, mejores o peores, pero estamos conscientes que la conducta puede ser positiva, constructiva, que fomente la cooperación y las relaciones interpersonales armoniosas; esto lo conocemos como estilo de negociador colaborativo. Por otro lado, la actuación desde un estado cualquiera puede resultar negativa, causando conflictos de comunicación y relación; esto lo conocemos como estilo de negociador competitivo.

Un buen negociador debe saber manejar todos los estilos del Yo, para poder adaptarse a cada situación, interlocutor y momento. Los siguientes son los tipos de personalidades que puede representar la parte en la negociación, todas tienen su versión colaborativa y su versión competitiva:

- **Negociador Crítico.** Su objetivo es que la otra parte se adapte a sus necesidades, cree tener la razón y espera que el otro acepte lo que él propone.
- **Negociador paternal.** Su comportamiento es tipo afectivo, su manera de solucionar las negociaciones en vez de ser impositiva las reviste como si fuesen propuestas.
- **Negociador calculador.** Se enfoca en conseguir los objetivos esperados, se basa en acuerdos razonados: calcula constantemente, suma y resta, multiplica y divide productos, números y personas.
- **Negociador complaciente.** Busca agradar a las partes, su prioridad es no entrar en situación de conflicto. Favorecen la relación personal teniendo esta un gran peso a la hora de llegar a un acuerdo.

Análisis Transaccional

- Negociador Peleón. Negociadores exigentes con los temas a tratar, a veces agresivos y desafiantes.
- Negociador imaginativo. Se caracteriza por su actitud emocional, cambiante y creativa.

REFERENCIA:

*Acuña, G., Díaz, E. (2019) Estrategias de negociación. Recuperado de:
[https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/18471/ModuloEstrategiasdeNegociación
DIAGRAMACIÓN.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/18471/ModuloEstrategiasdeNegociación%20DIAGRAMACIÓN.pdf?sequence=1&isAllowed=y)*