

¿QUÉ ES LA AUTOESTIMA?

La autoestima es la valoración que una persona tiene de sí misma. Incluye cómo se percibe, cuánto se respeta y cuánto cree merecer cosas buenas, como ser escuchado, valorado o tratado con justicia.

¿Cómo influye la autoestima en la negociación?

Nivel de Autoestima	Características de Negociación	Posibles Consecuencias
Alta autoestima	Seguridad, claridad al expresarse, confianza para decir “no” o proponer.	Negocia con firmeza, logra acuerdos justos.
Baja autoestima	Miedo a rechazos, dificultad para expresarse, necesidad de aprobación.	Cede fácilmente, acepta condiciones injustas.
Autoestima inflada	Arrogancia, poca empatía, actitud dominante.	Genera conflicto, dificulta acuerdos.

Los impactos específicos de la autoestima en la negociación son:

Comunicación asertiva. Quien tiene buena autoestima se expresa con claridad y respeto, sin imponerse ni someterse.

Tolerancia al conflicto. La autoestima alta permite manejar el desacuerdo sin verlo como una amenaza personal.

Capacidad para poner límites. Negociadores con buena autoestima saben decir “no” sin culpa y sin agresividad.

Confianza en el valor propio. Una persona con autoestima sólida cree que merece un buen trato y condiciones justas.

Gestión emocional. La autoestima sana reduce la reactividad emocional ante rechazos o presiones.

La siguiente es una lista con algunas estrategias para fortalecer la autoestima antes de negociar:

- Prepararse bien: el conocimiento da seguridad.
- Reconocer tus logros: recordar lo que has conseguido refuerza tu autoconfianza.
- Practicar afirmaciones positivas, como “tengo derecho a defender mis intereses”.
- Rodearte de personas que te respeten.
- Evitar compararte constantemente con los demás.

Ejemplo práctico

Situación:

Una persona con baja autoestima entra a negociar un aumento de sueldo.

 Diría: “Bueno, si no se puede, lo entiendo, no pasa nada...”

 Diría (con autoestima sana): “Creo que mi desempeño ha sido sólido, he cumplido los objetivos y me gustaría conversar sobre un ajuste salarial”.

La autoestima es la base interna que sostiene tu actitud negociadora. No se trata solo de habilidades técnicas, sino de cómo te valoras a ti mismo y cuánto crees que mereces.

Referencia:

*Universidad de Guanajuato. (s.f.) Autoestima. Liderazgo y Mercadeo. División de Ciencias Naturales y Exactas. Recuperado de:
<http://www.dcne.ugto.mx/respaldo1/Contenido/MaterialDidactico/amezquita/Lecturas/Autoestima.pdf>*