

Ambiente en la Negociación

Se conoce como “ambiente de la negociación” a las condiciones en que esta se desarrolla, y engloban el lugar, las condiciones del lugar, el conocimiento sobre el tema, el conocimiento de los intereses de la otra parte, la personalidad o personalidades de la o las personas con las cuales se va a negociar, etc.

El panorama para el negociador puede ser:

- Tranquilo, donde el negociador no está sometido a presiones.
- Reactivo, donde las partes están a la expectativa de la respuesta de la otra parte para continuar la negociación.
- Turbulento, se enfrascan en una discusión donde nadie cede y no logran llegar a común acuerdo, perdiendo de vista totalmente el sentido de la negociación.
- Auto recreado, los negociadores en ocasiones (y en condiciones no favorecedoras), pueden cambiar el rumbo de la negociación y empezar desde unos fundamentos nuevos, a partir de que la situación no fluye como se esperaba.

A continuación veremos tres etapas de la negociación presentadas en la revista Forbes por Cecilia Durán Mena:

- **Fase 1.** Los autores recomiendan llegar a negociar y previamente haber considerado las varias rutas que se pueden seguir para llegar a donde se pretende. Considerando las ventajas y desventajas para cada situación.

Se debe negociar con la mente clara, con pleno conocimiento de los costos que implican cada una de las rutas previamente consideradas, con el propósito de hacer todo lo posible por llegar a la situación ideal para ambas partes, pues de ello depende la continuación o inicio de la relación.

Como podemos observar el proceso de la negociación inicia antes de sentarse a negociar.

Ambiente en la Negociación

- **Fase 2.** La negociación es una oportunidad de construir relaciones que perduren, no debe ser la oportunidad de sacar ventaja de la otra parte. Ambas partes deben sentir confianza en el otro, sabiendo que persiguen un mismo objetivo.

Negociar no debe representar ganar, si así es, una parte estará en ventaja sobre la otra. Lo ideal es llegar a un mutuo acuerdo que lleve a ambas partes a lograr sus objetivos. Si todos ganan se generan círculos virtuosos, dando pie a una relación a largo plazo con la otra parte.

- **Fase 3.** Se debe negociar sabiendo que no siempre se obtendrá lo que se esperaba. Lo ideal es trazar un plan hacia lo que se pretende lograr y en cuánto tiempo. La postura de todo o nada es algo que en la mayoría de los casos no lleva a nada, muchos acuerdos se pueden perder tomando esta postura. Lo mejor es tener la mentalidad de lograr acuerdos que lleven a la consecuencia de otros.

REFERENCIA:

Durán, C. (2015) Las 3 etapas (básicas) para negociar con éxito. Recuperado el día 15 de noviembre de 2021, a partir de: <https://www.forbes.com.mx/las-3-etapas-basicas-para-negociar-con-exito/>