

Áreas de Aplicación de la Negociación

Se negocia todos los días, en cualquier parte y bajo cualquier nivel jerárquico. Aquí tenemos cinco campos en los cuales se propicia la negociación:

1. Negociación Intrapersonal. Es la que llevamos a cabo con nosotros mismos. Se da a partir de la reflexión y el análisis del asunto a tratar, para después darle una solución.
2. Negociación Interpersonal. Es la más común y se observa en todo momento de nuestra vida; se da por lo general entre dos personas. Este tipo de negociación cuando es de común acuerdo se lleva a cabo en un escenario con condiciones seguras, confiables, imparciales y con el tiempo adecuado para poder decidir y acordar los términos mutuamente. La negociación puede llevarse a cabo de manera directa entre los involucrados o terminar bajo un proceso de intermediarios a través de la conciliación y arbitraje. Cuando se negocia individualmente o en grupo es importante definir claramente las reglas y crear conciencia de sincera colaboración.
3. Negociación organizacional. Se refiere a las negociaciones que se llevan a cabo por grupos o departamentos de las organizaciones, aquí el negociador no es solo un individuo. Por ejemplo, las negociaciones que se llevaron a cabo para firmar el TMEC (Tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá) donde fue necesaria la intervención de varios funcionarios debido a los diferentes conocimientos que dominaban cada uno de ellos.
4. Negociaciones interorganizacionales. Se lleva a cabo entre distintas y variadas organizaciones o instituciones.

Áreas de Aplicación de la Negociación

5. Negociaciones internacionales. Este tipo de negociaciones se pueden dar entre gobiernos y organizaciones, los cuales se reúnen exponiendo sus intenciones y objetivos con la finalidad de llegar a acuerdos que convenzan a ambas partes.

REFERENCIA:

Conexiónsan (2016) La importancia de la negociación en diferentes situaciones. Recuperado el día 10 de noviembre de 2021, a partir de: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/05/la-importancia-de-la-negociacion-en-diferentes-situaciones/>

UNAM (2022). Unidad de apoyo para el aprendizaje.

Negociación. https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/889/mod_resource/content/1/contenido/index.html