

Concepto de Negociación

La negociación es la herramienta más antigua que ha logrado la solución de innumerables conflictos, podríamos decir que sin negociación no hay solución. Se da en todos los ámbitos (personales, familiares, laborales u otros). Negociar es una tarea evidentemente importante, de ello depende nuestro crecimiento personal y profesional.

En cuanto a la negociación es importante plantearse las siguientes preguntas ¿Quién negocia eficientemente? Las respuestas pueden ser varias: el que tiene es más fuerte al negociar, quien prepara mejor la negociación o quien identifica mejor las necesidades de la otra parte y las hace coincidir con las propias.

Existen diferentes definiciones de negociación, todas ellas van en el sentido de generar acuerdos para solucionar conflictos, ya sea por diferencias de opinión o intereses opuestos.

Cada negociación se trata de acuerdo al nivel de complejidad, se debe tomar en cuenta el contexto, el entorno y el tiempo disponible para negociar. Dentro de las negociaciones se utilizan diferentes herramientas ya sea cognitivas o de acción.

Antes de negociar se deben hacer las siguientes preguntas:

- ¿Qué se sabe del problema?
- ¿Qué se sabe del otro?
- ¿Qué necesidades tienes?
- ¿Qué sabe el otro de nosotros?
- ¿Qué sabe de nuestras necesidades?
- ¿Cuáles son los intereses del otro?
- ¿Cuáles son nuestros intereses?
- ¿Cuál es la posición del otro?
- ¿Cuál es nuestra posición?

Existen diferentes caminos para lograr una buena negociación. Es importante la preparación, comprender las necesidades mutuas y la fuerza que se imprimen. Siempre será una ventaja

Concepto de Negociación

conocer con quien se va a negociar, sus características, necesidades, fortalezas y debilidades. Para ello se requiere invertir momentos de investigación y reflexión. En el caso de negociaciones importantes este paso es imprescindible.

Hay diferentes tipos de negociación, de acuerdo con el número de personas, el tema que se negocia y las condiciones de negociación, pero en general la mayoría de las negociaciones se plantean en base a los siguientes principios:

- Diariamente se presentan oportunidades de negociar.
- El secreto de negociar es convencer no manipular.
- La negociación supone soluciones en las que se mezclan nuestro propio punto de vista y el de otros.
- El negociador ideal no es el que las gana todas, sino el que logra que las partes involucradas en la negociación sientan que han tenido éxito en el proceso y el resultado.
- En todas las negociaciones se debe poner especial cuidado como si se negociara con una persona que se estima.
- No se puede negociar si no se sabe qué se quiere.
- Gran parte del éxito de la negociación es expresar con claridad lo que se quiere y fundamentarlo.
- En la negociación existe la posibilidad de ser convencido.

Todo lo que vaya en contra de estos principios pudiera cuestionarse, ya que podrían atentar contra la integridad o derechos de una de las partes. Cuando se negocia con honestidad irremediabilmente se darán soluciones benéficas para ambas partes (Gan et al., 2012).

REFERENCIA:

- Gan, Federico, Triginé, Jaume (2012) Negociación. Madrid, España. Ediciones Díaz de Santos.*
- Lewicki, Roy J., Barry, Bruce (2008) Fundamentos de negociación. McGraw-Hill Interamericana.*
- Puchol Moreno, Luis, Puchol, Isabel (2014) El libro de la negociación. Madrid, España. Ediciones Díaz de Santos*