

Negociación de Interés

La negociación de interés consiste en centrarse en los intereses, no en las posturas.

Por ejemplo, pensemos en dos hombres que están discutiendo en una biblioteca. Uno de ellos quiere la ventana abierta y el otro la quiere cerrada. No paran de discutir sobre la abertura que van a dejar: una rendija, a medias, tres cuartos. Ninguna de las soluciones los satisface a ambos. La bibliotecaria entra y le pregunta a uno por qué quiere la ventana abierta, este le contesta “para tener un poco de aire fresco”; le pregunta al otro por qué la quiere cerrada y le contesta “para no tener corriente”. Después de pensar un poco, ella abre del todo una ventana en la habitación de al lado con lo que llega el aire fresco y no se genera corriente. Para llegar a esta solución se conciliaron los intereses, no las posturas. Tener en cuenta la diferencia entre posturas e intereses es crucial.

Los intereses son los que definen el problema. El problema básico en una negociación no reside en las posiciones en conflicto, sino en el conflicto entre las necesidades, deseos, preocupaciones y miedos de cada lado. Detrás de posturas opuestas residen intereses compartidos y compatibles, así como otros que se hallan enfrentados o en conflicto.

Si podemos identificar los intereses de la otra parte tendremos un beneficio en la negociación.

REFERENCIA:

Ávila Marcue, Felipe (2008) Tácticas para la Negociación Internacional (2da. Edición) México Editorial Trillas.