

Negociación con Poder

Dentro de la negociación existen diferentes fuentes de poder que la facilitan o dificultan. El **poder** es la capacidad que tienen algunas personas para influir sobre las creencias o el comportamiento futuro de otras personas, lo que facilita los acuerdos.

Fuentes de poder						
El poder coercitivo Habilidad de amenazar con un castigo	El poder de recompensa Habilidad de convencer por un premio	El poder de relación Habilidad de utilizar las relaciones para lograr acuerdos	El poder de información Habilidad de poseer información que otros no	El poder de experto Cuando se paseen mayores conocimientos que el resto de la gente	El poder de conexión Cuando se poseen contactos que ayudan a la negociación	El poder legítimo Cuando la posición lo otorga

El poder puede provenir del puesto, pero mucho más aún de las características personales de los individuos, también se puede ser más fuerte en un momento determinado y perderse fácilmente, además de que no se posee por igual con todas las personas o todas las situaciones.

El poder puede desgastarse con facilidad por actitudes erróneas, como incumplir promesas.

En ocasiones el poder surge de la dependencia de los recursos, cuando nosotros poseemos recursos que nuestra contraparte no posee, o puede existir dependencia mutua, cuando ambas partes poseen lo que requiere su contraparte.

REFERENCIA:

Escuela Julián Besteiro (2001) Estrategias y Técnicas de Negociación, Ediciones Unión General de trabajadores.