

APTITUDES Y NECESIDADES

APTITUDES

Son las habilidades y capacidades que permiten a una persona negociar de forma eficaz.
Algunas de las más importantes incluyen:

- Comunicación efectiva

Saber expresar ideas con claridad.

Escuchar activamente.

Usar el lenguaje verbal y no verbal adecuadamente.

- Empatía

Comprender los intereses, emociones y puntos de vista de la otra parte.

Crear un ambiente de confianza.

- Capacidad de persuasión

Influir en el otro sin imponer.

Argumentar de forma lógica y emocional.

- Capacidad de análisis

Evaluar propuestas, riesgos y beneficios.

Anticipar posibles objeciones.

- Manejo del conflicto

Resolver desacuerdos sin romper la negociación.

Buscar soluciones creativas y ganar-ganar.

- Paciencia y autocontrol

Mantener la calma bajo presión.

No tomar decisiones impulsivas.

- Capacidad de planificación y estrategia

Definir objetivos claros.

Preparar concesiones, alternativas y puntos no negociables (BATNA).

NECESIDADES

Son los intereses o motivaciones que cada parte quiere satisfacer a través del acuerdo.

Es clave distinguirlas de las posiciones (lo que se dice que se quiere).

Tipos de necesidades:

- Económicas o materiales: precio, condiciones de pago, recursos, beneficios.
- Emocionales o psicológicas: reconocimiento, respeto, seguridad, confianza, prestigio.
- Relacionales: mantener una buena relación con la otra parte y establecer una colaboración a largo plazo.
- Necesidades de poder o control: sentir que no se pierde autoridad o influencia en el acuerdo.
- Necesidades estratégicas: conseguir ventajas competitivas y alcanzar metas a largo plazo.

Referencias:

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (1991). Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In. Lewicki, R. J., Saunders, D. M., & Barry, B. (2015). Negotiation (7th ed.). McGraw-Hill Education.