

ASPECTOS SOCIOLÓGICOS DE LA NEGOCIACIÓN

Los principales aspectos sociológicos para tener en cuenta en una negociación son:

- **Normas sociales**

Son las reglas no escritas que rigen el comportamiento en un grupo o sociedad.

Ejemplo: En algunas culturas, hablar primero puede verse como una falta de respeto; en otras, se valora la iniciativa.

- **Estatus y roles sociales**

El lugar que ocupa una persona dentro de una jerarquía (estatus) y las funciones que cumple (roles) influyen en su posición en la negociación.

Ejemplo: Un jefe negocia desde una posición diferente a un empleado o sindicalista.

- **Poder y legitimidad**

Sociológicamente, el poder puede surgir de:

- La autoridad formal.
- La influencia social.
- El control de recursos.
- El acceso a la información.

La legitimidad se refiere a que la otra parte acepte ese poder como válido.

- **Relaciones de dependencia**

En una negociación, las partes pueden depender unas de otras en distintos grados. Esta dependencia determina el equilibrio o desequilibrio de poder.

Ejemplo: Un proveedor pequeño muy dependiente de un gran cliente tiene menor poder negociador.

- **Cultura**

Las diferencias culturales afectan:

- La forma de comunicarse (directa vs. indirecta).
- La percepción del tiempo (puntualidad, urgencia).
- Las estrategias de persuasión.
- El valor asignado al consenso, la jerarquía o el conflicto.

Ejemplo: En culturas colectivistas, es más importante mantener la armonía que ganar la negociación.

- **Identidad colectiva y pertenencia grupal**

Las personas negocian no solo como individuos, sino como miembros de un grupo (empresa, sindicato, nación). Los intereses colectivos pueden pesar más que los individuales.

- **Confianza social**

En contextos donde hay altos niveles de confianza social, las negociaciones tienden a ser más colaborativas. En sociedades con baja confianza, las partes suelen ser más defensivas y contractuales.

En resumen, la negociación no es solo un acto racional o económico, sino también un proceso social profundamente influido por factores estructurales y culturales. Comprender estos aspectos sociológicos permite diseñar estrategias más realistas y efectivas.

Referencias:

Goffman, E. (1959). The Presentation of Self in Everyday Life. (aunque no trata de negociación directamente, es clave para entender los roles sociales en las interacciones).

Hofstede, G. (2001). Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations.

Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2016). Negotiation (7th ed.). McGraw-Hill Education.