

FASES ESENCIALES DE LA NEGOCIACIÓN

La negociación, entendida como un proceso de comunicación orientado a alcanzar un acuerdo entre dos o más partes, suele desarrollarse en una serie de fases secuenciales. Estas fases ayudan a organizar el proceso, reducir tensiones y aumentar la posibilidad de lograr resultados satisfactorios para ambas partes.

Las fases esenciales de la negociación son:

1. Preparación.

- Se recopila información sobre el tema a negociar, la otra parte, el contexto y los objetivos.
- Se definen los intereses propios, los límites, las posibles concesiones y la estrategia.
- Es clave anticipar objeciones y alternativas (BATNA: Best Alternative To a Negotiated Agreement).

Objetivo: Llegar a la mesa con una visión clara y estratégica.

2. Apertura o toma de contacto.

- Se establece el tono de la negociación.
- Se presentan las partes, los temas a tratar y se delimitan reglas básicas del proceso.
- Es momento de construir confianza y empatía inicial.

Objetivo: Crear un ambiente favorable para el diálogo.

3. Intercambio de información.

- Cada parte expone su posición, intereses y expectativas.
- Se identifican puntos en común y diferencias.
- Es fundamental la escucha activa y la observación del lenguaje verbal y no verbal.

Objetivo: Comprender intereses reales, no solo posiciones.

4. Propuesta y argumentación.

- Se presentan propuestas concretas y se justifica su viabilidad.
- Las partes tratan de persuadir, ceder o negociar condiciones según sus intereses.
- Puede implicar varias rondas de contrapropuestas.

Objetivo: Acercar posiciones mediante el intercambio de valor.

5. Cierre o acuerdo.

- Se alcanza un consenso aceptable para ambas partes.
- Se formaliza el acuerdo (verbal o por escrito), definiendo compromisos, plazos y condiciones.

Objetivo: Concluir el proceso con un acuerdo claro y viable.

6. Seguimiento.

- Se verifica el cumplimiento del acuerdo.
- Se evalúa el proceso para aprendizajes futuros.
- Puede incluir ajustes o renegociaciones si surgen nuevos elementos.

Objetivo: Garantizar la sostenibilidad del acuerdo y la relación a largo plazo.

Referencias:

- Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2021). *Negotiation* (8th ed.). McGraw-Hill Education.
Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In* (3rd ed.). Penguin Books.