

GENERALIDADES DE LA NEGOCIACIÓN

La negociación es un proceso mediante el cual dos o más partes, con intereses a veces comunes y a veces divergentes, buscan alcanzar un acuerdo que beneficie a todos o que, al menos, sea aceptable para las partes involucradas. Está presente en todos los ámbitos de la vida: desde una compra cotidiana hasta acuerdos internacionales o conflictos laborales.

Negociar implica intercambiar propuestas y argumentos, gestionar diferencias, y utilizar habilidades de comunicación, análisis, persuasión y toma de decisiones para llegar a resultados mutuamente satisfactorios.

Definición operativa:

“La negociación es un proceso de comunicación bidireccional diseñado para alcanzar un acuerdo cuando existen intereses compartidos y en conflicto”.

– Fisher, Ury y Patton (2011)

Los elementos fundamentales de toda negociación son:

- 1. Intereses:** Son las necesidades reales detrás de las posiciones.

Ejemplo: “Quiero un aumento de sueldo” (posición) puede implicar “Necesito estabilidad financiera” (interés).

- 2. Posiciones:** Las demandas explícitas que cada parte plantea.

- 3. Alternativas (BATNA):** La mejor opción que cada parte tiene si la negociación no resulta.

- 4. Poder de negociación:** Capacidad relativa de influir sobre el otro. Puede provenir de la información, el tiempo, las alternativas o el prestigio.

5. **Comunicación:** Herramienta clave para comprender, persuadir y construir acuerdos.

Existen diversos tipos de negociación, entre ellos:

Tipo	Características Clave
Competitiva	Cada parte busca maximizar su ganancia. Ganar - perder
Colaborativa	Busca beneficios mutuos. Ganar - ganar
Acomodativa	Una parte cede voluntariamente para preservar la relación
Evitativa	Se evita la negociación por temor al conflicto
Compromisoria	Ambas partes ceden parcialmente para llegar a un punto medio

Referencias:

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). *Obtenga el sí: El arte de negociar sin ceder*. Editorial Aguilar.