

¿CON QUIÉN SE NEGOCIA?

En toda negociación intervienen al menos **dos partes** que pueden tener **intereses similares, complementarios o totalmente opuestos**. Comprender **quién es la otra parte**, su postura y su estilo de negociación es fundamental para poder construir acuerdos sólidos.

Los actores en una negociación son:

- **Parte propia (nosotros)**

Somos quienes representamos una necesidad, un interés o una posición. Nuestra responsabilidad es conocer claramente qué queremos, por qué lo queremos y qué estamos dispuestos a conceder.

- **Parte contraria (el otro)**

Es con quien negociamos. Aunque a menudo se le llama “contraparte”, no siempre representa un conflicto, sino una oportunidad de acuerdo. Puede tener intereses opuestos, complementarios o incluso alineados.

- **Terceros (observadores, mediadores, asesores)**

En algunas negociaciones pueden intervenir facilitadores neutrales, asesores técnicos o representantes legales. No son decisores, pero pueden influir en el proceso.

Las **posturas** son las posiciones iniciales que adopta cada parte durante la negociación. Estas pueden clasificarse según su enfoque:

Postura	Características
Dura o competitiva	Se enfoca a ganar a toda costa. No suele ceder fácilmente.
Blanda o acomodativa	Prioriza la relación. Cede con facilidad para evitar el conflicto.
Colaborativa	Busca soluciones que beneficien a ambas partes (ganar-ganar).
Evitativa	Trata de no negociar, pospone o evita el conflicto.
Compromisoria	Ambas partes ceden en parte para llegar a un punto medio aceptable.

Para poder identificar la postura del otro debemos contar con:

- **Escucha activa:** ¿Qué palabras usa? ¿Habla en términos de ganar/perder o de construir?
- **Lenguaje corporal y tono:** ¿Es abierto o defensivo? ¿Escucha o impone?
- **Preguntas clave:** ¿Está dispuesto a buscar alternativas? ¿Reconoce tus intereses?

Conocer la postura del otro permite **ajustar la estrategia** y anticiparse a posibles objeciones o bloqueos.

¿Con quién se negocia en diferentes contextos?

Contexto	Posibles contrapartes
Familiar	Padres, pareja, hijos, hermanos
Académico	Compañeros, profesores, autoridades escolares
Laboral	Jefes, colegas, sindicatos, clientes
Comercial	Proveedores, distribuidores, compradores
Legal/político	Representantes, abogados, partidos, gobiernos
Social/comunitario	Vecinos, líderes sociales, organizaciones

Clave estratégica:

“Negociar no es enfrentar posturas, sino entenderlas para construir soluciones.”

Referencias:

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