

NEGOCIACION

La **negociación** es un esfuerzo de interacción que se realiza a fin de generar beneficios. Las partes llegan a un acuerdo sin renunciar a aquello que les es fundamental (necesidades), pero ceden en lo que es menos importante. Es un proceso por el cual las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta, buscan ventajas individuales y/o colectivas, procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses mutuos. Se contempla generalmente como una forma de resolución alternativa de conflictos o situaciones que impliquen acción multilateral. Dada esta definición, uno puede ver que la negociación sucede en casi todas las áreas de la vida.

Sin embargo, la verdadera trascendencia de la negociación no se deriva de su práctica frecuente y cotidiana, sino de la importancia que tiene en la generación de resultados: siempre que dos o más personas interactúan para intentar alcanzar un acuerdo, hay un resultado (incluso si se mantiene el estado anterior, éste sería el resultado), y esto puede ser favorable o desfavorable para una de las partes involucradas, o incluso para todas ellas. Quien negocia en forma adecuada suele generar resultados que le benefician, de la misma forma en que cometer errores en la negociación lo aleja de sus objetivos.

- **Competición (ganar/perder)** Consiste en la actitud de querer conseguir lo que uno quiere; hacer valer sus objetivos y metas es lo más importante sin importar la otra parte. Esta competición puede procurar sacar un provecho individual de la situación, o tomarse desde una conducta agresiva (se combate con una respuesta hostil, violenta y/o militar) o arrogante (no se reconoce a la otra parte como un interlocutor válido).

Cuando la persona persigue por todos los medios ganar y hacer perder al otro, no solo es el hecho de ganar sino de perjudicar, se puede ver en la competencia desleal, que permite el desprestigio del otro por ejemplo. También la encontramos en negociaciones en las cuales se trata de desmoralizar a la otra persona, quien se ve más como un contendor que como un negociador. También se pueden usar técnicas de manipulación para conseguir sus objetivos, lo que puede ser perjudicial para la relación de negocios.

- **Acomodación (perder/ganar).** Consiste en no hacer valer ni plantear los objetivos propios por tal de no confrontar a la otra parte. De esta manera, no se resuelve el conflicto puesto que las necesidades de una de las partes no han quedado satisfechas.

Es un tipo de negociación donde la pobre autoestima de la persona lo lleva no solo a querer perder, si no que quiere darle la mayor ventaja y beneficio a otro, se trata de una personalidad sumamente pasiva que permite que infrinjan sus derechos, para no tener que enfrentarse a un posible conflicto, generalmente este tipo de negociación, nos lo deteriora la posición de la persona, si no la de su organización.

- **Evasión (perder/perder).** Se reconoce la existencia del conflicto, pero sin deseos de enfrentarse a él por ninguna de las partes. Con esta actitud no se logra ni la consecución de objetivos ni la relación idónea para ninguna de las partes involucradas.

Aquí la rabia y el ego, hacen que la dos partes quieran hacer tanto daño al otro que no les importa nada, existen casos de divorcio donde se venden las propiedades por precios muy inferiores al valor, por no querer dejárselos a la otra persona. Sucede con frecuencia en los negocios, donde se compite con márgenes de pérdida para obligar al competidor a perder también. Generalmente esta posición mental esta influenciada por un marco mental bastante inestable y condicionado por las emociones de rabia, frustración, miedo y orgullo desmedido.

- **Cooperación (ganar/ ganar).** Las partes en conflicto entienden que es tan importante los objetivos propios como la relación, por lo que el fin y los medios tienen que ser coherentes entre ellos.

Es solo en la negociación ganar - ganar en donde se consigue la mejor solución, los actores en este caso están comprometidos desde el principio en llegar a este tipo de solución, su marco mental esta focalizado a buscar la opción donde se puedan encontrar puntos afines y que permitan sinergizar y llegar a otros acuerdos en el futuro,

además de mantener una excelente relación de negocios. Esto tiene que ver mucho con los valores y principios que cada una de las personas, que no utilizan su poder de persuasión para tomar ventajas, si no que a través de su inteligencia interpersonal, entiende las necesidades de la otra persona y busca el bien común.

Las técnicas de negociación son muy variadas, diferentes profesionales e instituciones tienen diferentes puntos de vista al este respecto, pero existe uno en particular que es común en casi todas las teorías de negociación: la negociación ganar – ganar.

Esta debería ser la solución única de cualquier negociación, lamentablemente problemas de toda índole, emocionales, falta de información, egos encontrados, falta de pensamiento sistémico y otros no permiten que esta solución ideal sea la que predomine en las negociaciones.

Cuando se llega a la solución única las dos partes se sienten satisfechas y logran el mejor acuerdo posible, esto permite que el ambiente de negociación se vuelva conciliador y que las partes estén propensas a trabajar juntos en lograr mejores soluciones.