



Boletín mensual de inscripción gratuita producido por José I. Tobón Consultores

¿Qué tan factible es su negociación?

Por: José Ignacio Tobón L
Director de José I. Tobón Consultores
director@joseitobon.com

Veamos algunas de las características que hacen su negociación viable o factible, es decir, las condiciones necesarias para poder negociar, pues no podemos decir que todo es negociable.

- **¿Hay interdependencia?**

Si no hay ningún tipo de dependencia entre las partes, no hay motivo para negociar, pues las acciones de una de las partes no afectan de ningún modo a la otra; ninguna de las partes necesita de la otra y podrá vivir sin ella.

Si hay una dependencia total de una de las partes, la parte dependiente estará en una posición débil y prácticamente de sumisión. Si la dependencia total es mutua, la situación no es tan desventajosa y se trata del llamado "matrimonio maldito", que se define como una relación en donde no puedo vivir con ella, pero tampoco puedo vivir sin ella.

- **¿Hay intereses en conflicto?**

Si todas las partes están de acuerdo en todo, la negociación pierde sentido, así como también la relación. Si dos personas están de acuerdo en todo y siempre, una de las dos sobra. Toda relación para que funcione bien, debe tener un adecuado nivel de tensión. En algunas ocasiones las partes tienen un conflicto sólo aparente, pues ambas están diciendo lo mismo, pero en forma diferente.

- **¿La situación es negociable?**

Hay situaciones que no son negociables, pues constituyen leyes de la naturaleza o creadas por el hombre, pero que no son modificables por lo menos en el corto plazo. En algunos casos la ley prohíbe la negociación, como por ejemplo el comercio de órganos, la trata de personas. No todo es negociable, pero estoy claro que hay cosas que son negociables y usted no lo sabe.

- **¿Hay ausencia de reglas aceptadas para resolver ese conflicto?**

Si todos saben cómo se resuelve el conflicto y aceptan dicha forma, no tiene sentido entrar a la negociación y mejor se remiten al código de actuación aceptado por todos, códigos de la industria, buenas prácticas, estándares abiertamente aceptados, etc. Es importante desarrollar entre las partes mecanismos para resolver los conflictos.

- **¿Las partes prefieren la negociación a otro mecanismo?**

Las partes deben preferir negociar que pelear o usar otro mecanismo de resolución de conflictos, pues negociando reciben mayores beneficios que los que obtendrían de una forma alterna; cuando la negociación no es tan rentable, toman la decisión de no ir a la mesa. Hay que volver rentable la negociación.

- **¿Las partes tienen la posibilidad y la autoridad de conceder?**

Es una pérdida de tiempo estar negociando con alguien que no tiene la autoridad, ni la posibilidad de hacer las concesiones necesarias para llegar a un acuerdo. Averigüe prontamente el nivel de autoridad de la persona



Boletín mensual de inscripción gratuita producido por José I. Tobón Consultores

con la que está negociando o va a negociar y también si el acuerdo debe subir a instancias superiores para aprobación.

- **¿Las partes están dispuestas a entregar y recibir?**

La negociación es un proceso en el que para usted poder recibir algo que desea, debe entregar algo que el otro aprecie; las partes deben tener el deseo y la predisposición de entregar algo en la mesa. Usted debe determinar qué está dispuesto a entregar y además hacer las valoraciones de esas concesiones para usted y para quien las recibe. Identifique si el otro en realidad quiere llegar a un acuerdo o si simplemente está buscando dilatar la situación, conseguir información, lograr audiencias, bloquear otros acuerdos, etc.