



Red Universitaria Virtual Internacional

# Los 7 Elementos de la Negociación

---

El **Modelo de los 7 Elementos** es una herramienta conceptual que nos ayuda a ver los componentes de la negociación de manera más clara. Los 7 elementos siempre están presentes en la negociación pero a menudo se encuentran mezclados por lo que conviene separarlos y descifrar su significado teórico y práctico.

## 1 Intereses

"Necesidades, preocupaciones, metas, motivos, esperanzas y miedos que motivan a la negociación"

Mientras que tu posición es el conjunto de cosas concretas que dices que quieres (dinero, cláusula, descuentos...) tus intereses son las motivaciones intangibles que te llevan a tomar esa posición. Pueden ser tus deseos, necesidades, preocupaciones, miedos, aspiraciones.

Cuanto más satisface un compromiso o acuerdo los intereses de ambas partes, mejor es el trato. Por otra parte, los intereses de las distintas partes no siempre coinciden ni son necesariamente conflictivos; a veces pueden ser incluso complementarios.

## 2 Opciones

"Son todas las posibilidades que tienen las partes para llegar a un compromiso negociado"

El mayor y muy común error en una negociación es fijar la discusión en una única postura. Al abrirse el proceso a una consideración de opciones variadas, se pueden generar nuevas posibilidades que pueden satisfacer los intereses de todas las partes.

## 3 Alternativas

"Medidas de acción que podemos adoptar, ya sea individualmente o con una tercera persona, sin obtener el permiso o acuerdo de la otra parte. Las alternativas son lo que nos queda si se rompe la negociación"

El propósito de una negociación no es necesariamente, llegar a un acuerdo. Más bien es explorar si es posible satisfacer tus intereses de mejor manera mediante un

compromiso con la otra parte que a través de tu Mejor Alternativa a un Acuerdo de Negociación (MAAN O BATNA)

Nuestro BATNA (a partir de ahora nos referimos a este concepto a través de su acrónimo en inglés por ser el término universalmente utilizado) representa nuestra opción de no negociar, nos indica de hecho, si debemos negociar.

Además es nuestro plan B para el caso en que se rompa la negociación y en su fortaleza reside la clave del poder negociador. Cuanto mejor sea nuestro BATNA, mayor capacidad de presión tendremos sobre la otra parte.

## 4 Legitimidad

**"Argumentar basándonos en normas independientes o en criterios objetivos".**

El elemento legitimidad se aleja de la subjetividad de los negociadores y se acerca a la legitimidad mediante el empleo de criterios y normas independientes que pueden ser compartidos y aceptados. La cuota de mercado, las normas legales, la opinión de un experto simplemente el modo en que tradicionalmente se hacen las cosas en esa situación, pueden ser referidas como estándares que ayudarán a los negociadores a sentar una base objetiva en el proceso de reclamación de valor.

Al introducir un principio de objetividad, la medida de la legitimidad es precisamente la sensación de haber llegado a un acuerdo justo.

## 5 Comunicación

**"Intercambio de pensamientos e ideas, mensajes o información a través de actos verbales, incluyendo señales, escritura o cualquier otro mensaje".**

La primera medida del proceso de negociación es la calidad de la comunicación que se mantiene debiendo ser efectiva y eficaz, orientada al intercambio de información, básico para la creación de valor

Una comunicación efectiva ha de ser bidireccional y equilibrada. Cada parte escucha a la otra y comparte con ella sus intereses y percepciones.

## 6 Relación

"La habilidad de las partes para manejar sus diferencias de forma efectiva".

La forma en que terminamos una negociación es la forma en que empezamos la siguiente. Si la relación ha quedado dañada, se han vertido amenazas, se ha tensado demasiado la cuerda y se ha llegado a un enfrentamiento personal, en siguientes episodios se retomará la relación en el mismo punto con la consiguiente dificultad para centrarnos en la resolución del problema.

## 7 Compromiso

"Declaraciones verbales o escritas acerca de lo que harán o no las partes"

Puede llegarse a ellos durante el transcurso de la negociaciones, o bien pueden ser recogidos en un acuerdo alcanzado al final. En general, un compromiso será mejor en la medida en que sea realista, suficiente y operativo.

