

A man in a dark suit, white shirt, and dark tie stands with his arms crossed in the center of the frame. He has a beard and is looking directly at the camera. In the background, several other people are visible but out of focus. A large teal triangle is on the left side of the image. The text 'RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN' is overlaid at the bottom in a bold, teal font.

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN

TOMA DE DECISIONES BAJO PRESIÓN



La negociación es el proceso por el cual dos o más partes con intereses en conflicto buscan llegar a un acuerdo satisfactorio para todas. Este proceso implica intercambiar ideas y buscar soluciones, facilitando la resolución de disputas y la consecución de acuerdos que benefician a todos los involucrados. La negociación puede ocurrir en contextos laborales, personales, empresariales y diplomáticos.

En cualquier negociación, cada parte tiene intereses y objetivos específicos, buscando maximizar sus beneficios individuales. Sin embargo, el objetivo no es ganar a cualquier costo, sino encontrar soluciones que satisfagan las necesidades de todas las partes implicadas.

Ávila (2008) define la negociación como "un proceso en el que dos o más personas intercambian ideas con la intención de modificar sus relaciones y alcanzar un acuerdo tendiente a satisfacer necesidades mutuas".

Referencia:
*Ávila Marcué, F. (2008). Tácticas para la Negociación Internacional.
México DF: Editorial Trillas.*