

# Negociaciones Intrapersonales e Interpersonales

¿Algunas personas son mejores negociadoras que otras? La respuesta a esta pregunta es más compleja de lo que podría pensarse. Existen cuatro factores que influyen en la eficacia con que negocian los individuos: la personalidad, el estado de ánimo y las emociones, la cultura y el género.

Se negocia todos los días, a todas horas, en todas partes del mundo. Cuanto más alto nivel uno tiene en la escala jerárquica de los países empresas e instituciones, más tiene que negociar y sus negociaciones son más trascendentales.

Así se distinguen cinco áreas donde se aplica la Negociación.

**La Negociación Intrapersonal:** se refiere a la negociación que entablamos con nosotros mismos. Esto se da cuando dialogamos con nosotros mismos, cuando nos felicitamos, nos animamos, nos culpamos, nos criticamos. Veamos un ejemplo: quiero salir esta noche con unos amigos pero tengo trabajo pendiente urgente, discuto conmigo mismo el pro y los contras de salir y no salir. Dudo y luego decido, “voy a salir y me levantaré más temprano a la madrugada para concluir con mi trabajo pendiente”.

**La Negociación Interpersonal:** se refiere a la negociación que entablamos en nuestro día a día, en el relacionamiento con otras personas, los padres, los hijos, los compañeros de trabajo, los jefes, los clientes.

**La Negociación Organizacional:** se refiere a la negociación que surge en la empresa, en el colegio, en la iglesia, en el club deportivo, en las asociaciones culturales, en las asociaciones políticas, etc. En esta área pueden negociar grupos de personas, departamentos, oficinas, personas con niveles jerárquicos muy altos y muchas veces son tres, cuatro o más personas negociando. A veces se negocian cosas muy importantes o no tan importantes, pero siempre el objetivo de las negociaciones es satisfacer las necesidades y conveniencias de cada parte negociadora.

# Negociaciones Intrapersonales e Interpersonales

**La Negociación Interorganizacional:** en este mundo globalizado cada vez más complejo crece día a día la necesidad de negociar con otras organizaciones. Por ejemplo, vemos cadenas de supermercados unidas o distribuidoras de automóviles para promocionar sus productos. Empresas con productos análogos se unen y forman asociaciones para apoyarse mutuamente. Vemos también a tradicionales empresas competidoras que ahora se unen y a través de negociaciones eliminan la competencia desleal y juntas realizan mega eventos que superan las fuerzas de cada una de ellas en forma aislada.

**La Negociación Internacional:** se refiere a negociaciones entre países. Desde tiempos ancestrales los conflictos entre países se han manejado por medio de pactos, convenios, tratados, alianzas. Aunque, lamentablemente, ha habido ocasiones en las que se recurrió a guerras brutales, pero a medida que los humanos fueron “civilizándose” se ha recurrido a negociaciones internacionales para el manejo de grandes conflictos.

La negociación es un aspecto específico y fino de las relaciones humanas. Es una actividad que requiere habilidad, empatía, prudencia, paciencia y conciencia de los valores. Es todo un arte. En vez de utilizar dientes y garras, piedras y lanzas, o puñales y pistolas, el hombre maneja aquí motivaciones y razones para enfrentar y resolver sus problemas. La negociación es civilización. Más aún, la negociación es respeto y es dignidad en acción.

## **Inteligencia Interpersonal e intrapersonal**

La inteligencia interpersonal permite comprender y trabajar con los demás, la intrapersonal, permite comprenderse mejor y trabajar con uno mismo.

En el sentido individual de uno mismo, es posible hallar una mezcla de componentes intrapersonales e interpersonales.

# Negociaciones Intrapersonales e Interpersonales

**Inteligencia Interpersonal:** está relacionada con la capacidad que tienen las personas de entender las relaciones sociales, una capacidad amplia para interactuar con las personas, entender los estados de ánimo, las intenciones y motivaciones de los demás, tienen una capacidad al menos de asumir un rol exitoso y útil dentro de un grupo social.

La inteligencia interpersonal se basa en el desarrollo de dos grandes tipos de capacidades: la empatía y la capacidad de manejar relaciones.

## Empatía

- La empatía es el conjunto de capacidades que nos permiten reconocer y entender las emociones de los demás, sus motivaciones y las razones que explican su comportamiento.
- La empatía supone que entramos en el mundo del otro y vemos las cosas desde su punto de vista, sentimos sus sentimientos y oímos lo que el otro oye.
- La capacidad de ponerse en el lugar del otro no quiere decir que compartamos sus opiniones, que estemos de acuerdo con su manera de interpretar la realidad

## Características de la Inteligencia

Personas con habilidades sociales definidas.

- Capacidad de ayuda a otros.
- Buen sentido del humor.
- Sensibilidad para entender y detectar los sentimientos de los demás.
- Sensibilidad para resolver conflictos y tomar decisiones apropiadas en situaciones emocionales.
- Potencialidad de liderazgo.

# Negociaciones Intrapersonales e Interpersonales

## **Inteligencia Intrapersonal**

Es el conocimiento de los aspectos internos de una persona, el acceso a la propia vida emocional, a la propia gama de sentimiento, la capacidad de efectuar discriminaciones entre ciertas emociones, ponerles un nombre y recurrir a ellas como medio de interpretar y orientar la propia conducta.

Las personas que poseen inteligencia intrapersonal notable, poseen modelos viables y eficaces de sí mismos. Pero al ser esta forma de inteligencia la más privada de todas, requiere otras formas expresivas que pueda ser observada en funcionamiento.

## **Capacidades implicadas**

- Capacidad para plantearse metas, evaluar habilidades y desventajas personales y controlar el pensamiento propio.

## **Habilidades relacionadas**

- Meditar.
- Exhibir disciplina personal.
- Conservar compostura.
- Dar lo mejor de sí mismo.