

Interdependencia

Una característica importante de una situación de negociación es que las partes se necesitan entre sí para lograr los objetivos o resultados deseados; es decir deben coordinarse para lograr sus objetivos o elegir colaborar porque el resultado posible es mejor que el que lograrían solas. En pocas palabras, cuando las partes dependen entre sí para lograr un resultado son interdependientes.

Casi todas las relaciones entre las partes se clasifican de una de tres maneras:

1. **Independientes:** son capaces de cumplir sus necesidades sin la ayuda y apoyo de los demás.
2. **Dependientes:** se basan en los demás para obtener lo que necesitan; como ayuda, benevolencia o cooperación de otro, las partes dependientes deben aceptar y conciliar los caprichos y condiciones del proveedor. Por ejemplo: un empleado depende por completo de su patrón para tener un puesto y un sueldo, debe realizar su labor como le indican y aceptar el sueldo ofrecido.
3. **Interdependientes:** se caracterizan por metas relacionadas; las partes se necesitan entre sí para lograr sus objetivos: por ejemplo: un equipo de administración de proyectos, ninguna persona puede culminar un proyecto complejo sola, el tiempo límite suele ser muy reducido y nadie tiene las habilidades o los conocimientos para terminarlo sin ayuda. Para que el grupo alcance sus metas, cada miembro necesita confiar en los demás para que aporten tiempo, conocimientos y recursos y para sincronizar sus esfuerzos.

Nota: tener metas interdependientes no significa que todos quieran o necesiten exactamente lo mismo.

Interdependencia

Tipos de interdependencia

La interdependencia de las metas personales y la estructura de la situación en que van a negociar moldean en gran medida los procesos y resultados de una negociación.

Situación suma cero o distributiva: cuando las metas de dos o más personas están conectadas de modo que solo una puede lograr la meta existe una situación competitiva. Es donde las personas están tan vinculadas que existe una correlación negativa entre la obtención de sus metas (Deutsch, 1962, p.276). También se dan cuando las partes intentan dividir un recurso limitado o escaso, como dinero, un pedido fijo y cosas similares. En la medida en que una persona alcanza su propia meta, bloquea la meta de los demás. Aquellas donde solo cabe un ganador o donde las partes intentan obtener la cuota o segmento más grande de un recurso limitado, como una cantidad de materias primas, dinero, tiempo, entre otras.

Situación de suma no cero o integradora o ganancias mutuas: cuando las metas de las partes se vinculan de modo que el logro de la meta de una persona ayuda a los demás a alcanzar su propia meta. Es donde hay una correlación positiva entre la obtención de las metas de ambas partes. Es decir, en la medida en que una persona alcanza su meta, las metas de los demás no necesariamente se bloquean; al contrario; pueden mejorar mucho. Aquellas donde muchas personas pueden lograr sus metas y objetivos.

Referencia:
Barry B., Suanders D., Lewicki R. (2012). Fundamentos de negociación (5ª edición). México, Df: Mc Graw Hill. pp. 9-12

Interdependencia