

INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN

Tácticas para las negociaciones integrativas

Las negociaciones integrativas dependen de la colaboración y el intercambio de información para crear y reivindicar valor. Considera emplear las siguientes tácticas:

No hagas una propuesta demasiado rápido:

Una oferta prematura no sacará provecho de la información recabada en el proceso de negociación. Por ejemplo, si tú eres el comprador, y realizas una propuesta antes de tiempo, dicha información podría alertar al vendedor sobre otros aspectos o condiciones que no había considerado, y que no se incluirían en una nueva propuesta que perjudique la que tú has establecido con anterioridad.

Averigua los intereses de la otra persona:

Pregunta cuáles son las necesidades, intereses e inquietudes de la otra parte, y determina cuán dispuesta está a intercambiar una cosa por otra. Escucha con atención, porque las respuestas pueden poner de manifiesto información valiosa. Debes ser directo acerca de tus propias necesidades, intereses e inquietudes.

Proporciona información significativa acerca de tus circunstancias:

Explica por qué deseas hacer un trato. Habla de tus verdaderos intereses, preferencias, opciones y restricciones de negocios, entre otros temas relacionados. Debes dar a conocer las capacidades o los recursos adicionales que podrían agregarse al trato.

Busca las diferencias para crear valor:

Cuando tú y la otra persona comprenden las necesidades y los intereses mutuos, es más probable que logres un resultado satisfactorio para ambos. A veces se puede elaborar un resultado de este tipo a partir de las diferencias entre las partes. Al hacer intercambios, a partir de las diferencias, podrás crear el valor que ninguno de los dos podría haber creado por su cuenta.

Por ejemplo, Marta, propietaria de una tienda minorista y de un restaurante, está negociando con Alan, diseñador de interiores, acerca de rediseñar su restaurante. Marta acepta pagar un precio algo mayor del que había pensado por el diseño; a cambio de eso, Alan hará un pedido de enseres fijos y mobiliario para la tienda minorista usando su derecho a un descuento comercial. De esta manera, Marta no habría tenido acceso a estos descuentos y, sin embargo, a Alan no le cuesta nada. Así se creó valor para ambas partes.

Tómate tu tiempo:

No cedas a la tentación de cerrar un trato demasiado rápido, especialmente cuando la primera propuesta aceptable está sobre la mesa, pero se ha intercambiado poca información. Dedicar más tiempo a encontrar un trato que sea mejor para ambas partes. Ofrece indicios de que vale la pena considerar la propuesta que está sobre la mesa, pero agrega que la misma puede mejorarse si ambos indagan más acerca de los respectivos intereses e inquietudes de cada uno.

INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN

Tácticas para las negociaciones integrativas

Genera opciones que ofrecen un beneficio mutuo:

Al prepararte para la negociación, formulaste una posición que satisfacía tus propios intereses, sin embargo, ahora debes enfrentar las posiciones de la contraparte. El desafío ahora consiste en llegar a un resultado que satisfaga los intereses de ambas partes. He aquí algunas sugerencias para generar soluciones ganar-ganar.

- Cambia de un tema en particular a una descripción más general del problema, luego a soluciones teóricas y finalmente, vuelta al tema específico.
- Presta atención a los intereses compartidos y a las oportunidades de cooperación.
- Considera realizar una sesión de brainstorming con la otra persona; puede ser una manera provechosa de generar alternativas creativas.