

INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN

Tipo de negociación según escenario

¿En qué posibles escenarios debo usar cada tipo de negociación?

Negociación distributiva: Utilizar este modelo será adecuado siempre que existan las siguientes condiciones:

- Cuando la contraparte será un negociador pasajero, con el cual no se volverá a relacionar en el corto plazo, o en el futuro, ya que el uso de esta estrategia dificulta las relaciones de largo plazo. Por ejemplo, cuando trabajas en proyectos específicos y debes contratar mano de obra y proveedores con los cuales no volverás a trabajar.
- Negociaciones en las cuales, lo que una de las partes gana, lo pierde la otra. Un ejemplo de esto es la negociación de precios, pues cuanto más se pide rebaja en el valor de venta de un producto o servicio, menor ganancia recibirá la contraparte.
- También podría darse cuando la otra parte se encuentre utilizando este estilo, entonces evita partir la negociación desde un nivel inferior.

Negociación integrativa: Utilizar este modelo será adecuado siempre que existan las siguientes negociaciones:

- Cuando sean internas, para buscar mantener una relación positiva dentro de los equipos de trabajo. Por ejemplo, cuando se va a reestructurar un grupo de colaboradores es importante que ellos se sientan ganadores al finalizar las negociaciones, pues podrían requerir de sus servicios en otro proyecto.
- Si el interlocutor es conocido, o hacemos negocios de manera habitual con él, porque existe un clima de confianza que perdura en el tiempo.
- Cuando es posible realizar una transacción, sin el riesgo de que exista un perjuicio. Por ejemplo, cuando otra persona del equipo de trabajo necesita revisar nuestra base de datos o cartera de clientes, con el fin de mejorar su rendimiento laboral.
- Si ambas partes realizan una alianza para lograr un fin común.

Negociación distributiva (Yo gano / Tú pierdes)	Negociación integrativa (Yo gano / Tú ganas)
✓ La principal motivación es el beneficio individual.	✓ La principal motivación es el beneficio de ambas partes.
✓ Los negociadores se definen como contrincantes.	✓ Los negociadores se definen como "aliados".
✓ No hay confianza mutua.	✓ Hay confianza entre los negociadores.
✓ Se discuten los argumentos.	✓ Se dialoga creyendo en los argumentos de cada uno.
✓ Se amenaza.	✓ No hay hostilidad entre ambas partes.
✓ El acuerdo concluye cuando existe una ganancia para una de las partes.	✓ Busca concluir la negociación cuando ambas partes ganan.
✓ Las relaciones son a corto plazo.	✓ Las relaciones son a largo plazo.
✓ No se propicia la flexibilidad.	✓ Se propicia la flexibilidad para lograr acuerdos.