

INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN

Tácticas de Negociación

Al sentarse a la mesa de negociaciones, te enfrentarás a muchas decisiones difíciles. ¿Quién debe hacer la primera oferta? ¿Cuál es la mejor forma de enmarcar su oferta? ¿Debe mantenerse firme o hacer concesiones? Las decisiones de este tipo se basan en el criterio, pero existen tácticas que se pueden emplear para que la negociación avance sin problemas y a tu favor.

Tácticas para comenzar bien

Establece un tono positivo con comentarios iniciales:

Expresa respeto por la experiencia y conocimientos especializados de la contraparte. Enmarca la negociación como un esfuerzo conjunto, transmitiendo confianza para que la contraparte comente todos sus intereses e inquietudes.

Revisa la agenda:

Esto te ayudará a cerciorarte de que todos están alineados en los temas que hay que tratar. Usa esta oportunidad para asegurarte que todas las partes tengan una comprensión común de los temas por discutir.

Analiza tus expectativas respecto al proceso:

Muchas veces las personas tienen supuestos diferentes acerca de cómo debe funcionar la negociación. Algunos esperan que se hagan propuestas al comienzo, mientras otros anhelan una discusión abierta de los asuntos con anterioridad. Escucha atentamente esta discusión del proceso; te dirá mucho acerca del estilo de negociación de la contraparte.

Ofrece información:

A título voluntario y como expresión de buena fe, explica algunos de tus intereses e inquietudes. Sin embargo, si la otra parte no hace lo mismo, se cauteloso al proporcionar información adicional.

Consejos para establecer el tono apropiado

- No pases por alto la importancia de las conversaciones informales al comienzo de la negociación. Ayudan a que todos se alejen de una postura defensiva para aproximarse a un enfoque más colaborativo y comunicativo.
- Incluso en una negociación distributiva, la conversación informal ayuda a conocer mejor a la contraparte. Permite evaluar mejor cuando el otro negociador dice la verdad.
- Considera todos los rasgos que hayas identificado de la contraparte durante la conversación informal (diálogo inicial).
- Si la contraparte es más formal evita el lenguaje coloquial; hacerlo, podría interpretarse como una falta de seriedad de tu parte.
- En cambio, si la otra parte es informal, hable de esa misma manera.