

INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN

Tácticas para las negociaciones distributivas

En la mayoría de las negociaciones distributivas, la ganancia de una parte representa una pérdida para la otra. Se pueden emplear varias técnicas con el fin de lograr ganancias y evitar pérdidas.

No divulgues información significativa acerca de tus circunstancias:

Es mejor no divulgar por qué quieres hacer un trato, los verdaderos intereses, preferencias entre asuntos u opciones, así como tampoco indicar el punto en que tú te retirarías. Es ventajoso dejar que la contraparte sepa que tú cuentas con alternativas si fracasa la negociación.

Aprende todo lo que puedas acerca de la contraparte:

Investiga por qué desea hacer un trato, sus verdaderos intereses y restricciones de negocios, incluyendo preferencias entre asuntos u opciones.

¿Qué es un ancla o anclaje?

Es un sesgo cognitivo relevante, tanto en términos de negociación, como en otros contextos. Se refiere a la tendencia común de establecer los términos con base en la primera propuesta numérica que se hace, y luego tomar esa misma cifra como base o “ancla” para continuar con el resto de la negociación.

¿Qué es un precio de reserva?

Es el precio máximo que está dispuesto a pagar un comprador, y a su vez, representa el mínimo que desea recibir un vendedor por su producto o servicio. Es decir, el precio de reserva se refiere al valor límite admisible para llevar a cabo una negociación.

Establece un ancla:

Muchas veces la oferta inicial fija el rango de negociación. Los estudios ponen de manifiesto que a menudo los resultados de la negociación se correlacionan con la primera oferta; por lo tanto, comienza en el punto apropiado. Es mejor establecer un ancla cuando se tiene una idea fuerte del precio de reserva de la contraparte; su propuesta debe ubicarse en esa cifra o levemente por encima de ella. No seas demasiado agresivo ni codicioso; de lo contrario, es posible que la contraparte se retire. Debes estar siempre preparado para explicar por qué tu oferta es justificable.

Nota: Si más tarde descubres que tu punto de anclaje está fuera del rango de precio del otro negociador, debes dar, sutilmente, un paso al costado. En este caso, cerciérate de no dar señales de que la oferta inicial es definitiva. Asimismo, ten a mano un razonamiento diferente para sustentar tu cambio a una oferta menos agresiva.

Aleja la discusión de las anclas inaceptables:

Si el otro negociador hace la primera oferta, debes reconocer o resistirte a la potencialidad de esta como ancla psicológica. No permitas que ella determine el rango de regateo a menos que consideres que es un punto de partida razonable. Si piensas que el ancla propuesta sugiere un rango de regateo

INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN

Tácticas para las negociaciones distributivas

desfavorable o inaceptable, aleja la conversación de los números y propuestas. En lugar de eso, concéntrate en los intereses y las motivaciones que subyacen la posición de la otra parte. Dichas preguntas podrían dejar traslucir nueva información que te ayude a reorientar tu propuesta.

Después de cierto tiempo, pon tu propia cifra o propuesta sobre la mesa, sustentada en razonamientos sólidos. En la medida de lo posible, evita comparar las dos ofertas en forma directa. Si la oferta inicial del oponente no era seria y tú no la tomas en cuenta, posiblemente él haga lo mismo. Si era seria y si el otro negociador alude a ella otra vez, debes pedirle con todo respeto que explique por qué dicha oferta es razonable.

Establece acciones estratégicas que impliquen concesiones:

En una negociación tradicional sobre números, que va y viene, un movimiento atrevido indica gran flexibilidad adicional; en cambio, un movimiento muy pequeño indica que el negociador está acercándose a su precio de reserva. En este punto, las personas tienden a avanzar en incrementos cada vez menores, y la contraparte con frecuencia espera un patrón conductual de ese tipo.

Aunque no es necesario que tú sigas estas convenciones, sí es necesario comprenderlas; posiblemente tus ofertas y contraofertas se interpreten bajo esta perspectiva. Por lo tanto, si haces un movimiento audaz, pero no estás dispuesto a ir mucho más lejos, deberías dejarlo en claro. También debes estar preparado para explicar la razón por la que estás dispuesto a hacer esa importante concesión, esperando que tu explicación sea puesta a prueba por la contraparte.

Usa el tiempo como herramienta de negociación:

Establece una fecha límite para cualquier propuesta de compra. De lo contrario, el vendedor podría quedar a la espera de otra oferta más atractiva.

Ofrece varias propuestas y considera paquetes de opciones:

Ofrezca al menos dos propuestas y, cuando sea posible, paquetes de opciones. Por ejemplo, podría ofrecer US\$18.000 por un paquete que incluya velero y remolque US\$6.000 por el velero solo. Al plantear opciones, la otra parte no se sentirá atrapada en un ultimátum. Posiblemente esta última compare las propuestas entre sí en lugar de hacerlo en relación con las metas originales y eso puede ser ventajoso para usted.

Recurra a criterios externos y a indicadores de sentido común que legitimen tu postura:

Por ejemplo, “El precio solicitado de \$20.000 por m² (metro cuadrado) por un local minorista en la planta baja, ubicado en el sector comercial del centro de la ciudad, parece excesivo. Sé, por ejemplo, que tres locales similares a dos cuerdas de su propiedad se arrendaron hace poco en menos de \$17.000 por m² (metro cuadrado)”.

Da señas de tu interés para cerrar el trato:

Haz saber a la contraparte cuando estés cerca de un trato aceptable para que no esperes más concesiones.

INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN

Tácticas para las negociaciones distributivas

PASOS PARA CERRAR UN TRATO

1.- Señala el fin del camino antes de aproximarte a ese punto: A medida que te acerques a lo que desearías como trato definitivo, exprésalo. Repite la advertencia, no como amenaza, sino que, como cortesía, en especial si el otro negociador parece tener expectativas de muchas más maniobras.

2.- Permite flexibilidad si estimas ir más allá de la ronda final: Si te percatas de que el otro negociador no tiene la autoridad final, permítete cierta flexibilidad, o libertad de movimiento, en las condiciones definitivas. No obstante, procura que esa flexibilidad no arriesgue que el trato sea rechazado por la persona que toma las decisiones. Considera cuál sería la concesión final que estás dispuesto a hacer en caso de que termine solicitando un ajuste importante en las condiciones finales.

3.- Disuade a la otra persona de pretender concesiones adicionales: Si crees haber logrado un trato definitivo que es aceptable para ambas partes, busca cerrarlo.

- Manifiesta tu deseo de aceptar el paquete completo, sin cambios.
- Explica que hacer un ajuste, en favor de la otra persona en una de las condiciones, tendría que compensarse con un ajuste en favor tuyo en otra de las condiciones. Por ejemplo, podrías decir: “Si sacamos ese tema a colación, me temo que tendremos que volver a discutir todo el trato para que me convenga”.

4.- Escriba las condiciones: Si se ha utilizado bien el tiempo de la negociación, no te arriesgues a arruinarlo todo por no anotar y firmar lo acordado. Los recuerdos que las personas guardan del pacto logrado inevitablemente discreparán; escribir las condiciones del acuerdo evita conflictos y confusión en el futuro.

- Incluso si es el abogado quien redactará los documentos oficiales, escribe un acuerdo informal en principio. Decide si es o no vinculante, y estipúlalo así en el documento.
- Incluso si su acuerdo informal no es vinculante, constituirá un texto común de referencia para ambas partes a medida que surgen futuras preguntas de buena fe.

5.- No ostente si sale favorecido: Si alardeas de su excelente acuerdo y de cuánto más habrías estado dispuesto a conceder, alentarás a la otra persona a encontrar la forma de revertirlo. Además, aumentará la agresividad de cualquiera que desee negociar contigo.