

Estrategia Integrativa, de Pasividad y la Negociación Posicional o Competitiva

Al analizar los medios convenientes para negociar, hay que distinguir dos niveles:

- **La estrategia** es la dirección básica que queremos dar a la negociación, el plan de juego que vamos a desarrollar. Es el conjunto de procesos de una negociación, que engloba los propios objetivos, los métodos, las acciones a desarrollar y los instrumentos a utilizar. La estrategia es el conjunto de procedimientos orientados a la consecución de objetivos y son de carácter marcadamente intencional.
- **Las tácticas** son las diferentes formas de ejecutar la estrategia. Definen las acciones que se tienen que realizar antes, durante y después de la negociación. Son las habilidades y recursos más específicos y puntuales para aplicar la estrategia.

La elección de una u otra estrategia, depende de varios factores: la posición de partida respecto a la otra parte (fuerte o débil), la urgencia de tener que llegar al acuerdo, el tiempo que se dispone, etcétera.

Se pueden citar cuatro tipos principales de estrategias:

- **Estrategia integrativa (ganar-ganar)**. El objetivo es encontrar fórmulas que tengan en cuenta los intereses de ambas partes, y llegar a una solución que sea aceptable para todos. Incluso, lo ideal es que las dos o más partes salgan muy beneficiadas.
- **Estrategia competitiva (ganar-perder)**. El objetivo es obtener las máximas ventajas a expensas de la otra parte. Se basa en la percepción de un conflicto irreconciliable de ambas partes. El procedimiento utilizado consiste en hacer las máximas demandas, manteniéndose rígido en esa postura sin concesiones. Esta estrategia es la más frecuente al principio de toda negociación. El objetivo fundamental no es tanto que la otra pierda, sino ganar como sea.
- **Estrategia de flexibilidad (perder-ganar)**. Consiste en reducir tanto los intereses como las demandas explícitas, llegando a grandes concesiones. Se utiliza generalmente

Estrategia Integrativa, de Pasividad y la Negociación Posicional o Competitiva

en situaciones de amistad entre las partes. El coste de la ruptura de la negociación o de las relaciones se percibe como muy grave; claramente superior al coste de las concesiones realizadas. El perder-ganar es una estrategia a largo plazo. En ella se pierde o se renuncia en principio a ganar, para obtener con ello mejores ganancias o beneficios.

- **Estrategia de pasividad (perder-perder).** En ocasiones surge esta estrategia para cerrar con ella la negociación. Consiste en plantearse que nuestras pérdidas van a ser menores o iguales que las de la otra parte.

REFERENCIA:

Escuela Julián Besteiro (2001) Estrategias y Técnicas de Negociación, Ediciones Unión General de trabajadores