

# Negociación Ruda

No existen mejores o peores estilos de negociadores, según la situación se debe generar el entorno antes de generar una estrategia o estilo.

Hablaremos ahora del estilo de **negociación ruda**. Estas se consideran negociaciones distributivas, en donde las partes intentan dividir algo y quien obtiene la ventaja o la mayor parte es el ganador.

Las técnicas más comunes en este tipo de negociación son:

- **Nosotros nunca.**

La respuesta a cualquier ultimátum es simple: lo ignoro. ¿Por qué? Muchos no son verdaderos puntos decisivos. Algunas veces las personas están siendo emocionales, tratando de afirmar su control o tratando de ganar ventaja con lenguaje fuerte. En dichos casos, más adelante para ellos será más fácil recular si usted no interactúa con el ultimátum.

¿Cómo es posible? Un día sus contrapartes en la negociación podrían darse cuenta de que deben hacer aquello que dijeron que nunca podrían. Cuando ese día llega, lo último que necesita es que ellos recuerden haber dicho que nunca lo harían. Muchas veces, las personas escalan el conflicto e incluso sacrifican sus mejores intereses para salvar las apariencias. Si ignorar el ultimátum no es posible, reencuadre la declaración como un no ultimátum. Por ejemplo, si ellos dicen "nunca haré esto", yo podría responder, "puedo entender, considerando donde nos encontramos hoy, que sería muy difícil que lo hicieras...". Esto genera dos salidas: sería "muy difícil", no imposible, y su reticencia es "considerando donde nos encontramos hoy", no para siempre.

- **Solo una cosa más.**

Puede ser frustrante cuando las personas añaden nuevas condiciones después de que se piensa que se ha alcanzado un acuerdo. Cuando esto sucede, se debe distinguir entre dos posibilidades, ellos podrían pensar que se está demasiado comprometido con hacer el trato e intentan tomar ventaja de esto, o quizá sus demandas adicionales son verdaderamente importantes para ellos, y necesitan que esté de acuerdo.

# Negociación Ruda

- **Grandioso, ahora déjame confirmarlo con mi jefe.**

Se debe negociar primero el proceso. Antes de profundizar demasiado en los términos del acuerdo, discuta temas como "¿qué tanto tiempo le tomará a una organización como la suya alcanzar un trato como este?" y "¿quiénes son las personas que necesitan estar abordo?". Esto hace que los errores respecto a la sustancia sean menos probables más adelante.

## REFERENCIA:

*Malhotra, Deepak (2016) Negociar lo imposible. Editorial Empresa Activa*