

TÁCTICAS ADICIONALES DE NEGOCIACIÓN

Conocer diversas tácticas de negociación te permitirá obtener mejores resultados y establecer relaciones más sólidas. Recuerda que las tácticas que utilices pueden tener un impacto enorme en el éxito (o fracaso) de tu negociación.

Entre las tácticas más comunes tenemos:

- **Creación de ambigüedad (zona gris)**

El negociador deja términos vagos o ambiguos para aprovecharlos después a su favor.

- Riesgo: puede generar malentendidos o conflictos a futuro.
- Ejemplo: no fijar claramente plazos de entrega.

- **Táctica del "replanteamiento"**

Se reformula el problema para cambiar el foco de la negociación.

- Ayuda a salir de un punto muerto o a encontrar soluciones creativas.
- Ejemplo: en lugar de discutir precios, se enfoca en valor agregado o servicios incluidos.

- **Anticipación de objeciones**

El negociador plantea posibles objeciones antes que la otra parte para neutralizarlas.

- Muestra preparación y reduce resistencia.
- Ejemplo: “Sé que el precio puede parecer alto, pero incluye soporte técnico por 1 año”.

- **Táctica del "salario bajo o primera propuesta muy baja"**

Consiste en hacer una oferta inicial intencionalmente baja, para ver si la otra parte acepta o contraoferta sin conocer su verdadero valor.

- Riesgosa: puede generar rechazo o desconfianza.

- **Ofrecer múltiples opciones ("puertas")**

Se presentan varias propuestas al mismo tiempo para que la otra parte sienta que tiene el control y pueda elegir.

- Favorece acuerdos colaborativos.
- Ejemplo: ofrecer tres paquetes de servicios con distintos niveles.

- **Táctica de la reciprocidad**

Consiste en hacer una pequeña concesión esperando una a cambio.

- Apela al sentido de justicia o equilibrio.
- Ejemplo: "Te doy 5% de descuento, pero necesito que firmes hoy mismo".

- **"Dividir la diferencia"**

Proponer llegar a un punto medio entre dos ofertas.

- Muy usada al final de la negociación para cerrar trato.
- Simple, pero a veces injusta si los valores iniciales eran desproporcionados.

- **Construcción de relaciones (táctica de confianza)**

Buscar conectar a nivel humano para generar cooperación.

- Útil en negociaciones a largo plazo.
- Se basa en la escucha activa, empatía y lenguaje corporal positivo.

- **Escucha estratégica**

No solo se escucha, sino que se hace lectura de intereses ocultos, motivaciones o lenguaje no verbal.

- Permite adaptar la estrategia y detectar puntos sensibles.

- **Táctica de retirada o "walk away"**

El negociador simula que se retira o está dispuesto a no cerrar el trato si no se cumplen ciertas condiciones.

- Puede presionar a la otra parte a ceder, pero también puede romper la negociación si no se maneja bien.

- **Cerrar en el momento adecuado**

Saber cuándo parar de negociar y cerrar el trato en su mejor punto.

- Evita seguir pidiendo cosas y que el otro se arrepienta o se retire.

El uso de cada táctica dependerá de la negociación en sí y de qué tanto se conozca a la otra parte.

Referencias:

Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2015). Negotiation (7th ed.). McGraw-Hill Education.