

TÁCTICAS TRADICIONALES DE NEGOCIACIÓN

Las tácticas tradicionales de negociación buscan obtener ventajas, presionar o influir en la otra parte, generalmente dentro de negociaciones distributivas o competitivas (de “suma cero”), aunque algunas también se usan en negociaciones colaborativas.

Algunas de estas tácticas son:

- **Anclaje (o primera oferta fuerte)**

Consiste en hacer la primera oferta con una propuesta extrema pero dentro de lo razonable. Busca influir en el punto de partida de la negociación. Quien lanza el primer número, suele controlar la conversación.

Ejemplo: vender un auto y pedir mucho más de lo que esperas recibir.

- **Uso del tiempo (táctica de demora o presión)**

Postergar decisiones para presionar a la otra parte y obtener mejores condiciones o usar la urgencia como argumento: "Solo es válido hoy". También se utiliza para desgastar emocionalmente.

- **El silencio**

Una pausa prolongada luego de una oferta o argumento puede generar incomodidad y forzar al otro a hablar... y posiblemente a ceder. Es una forma de ejercer presión sin confrontación.

- **"Buenas y malas noticias" (táctica del policía bueno y policía malo)**

Dos personas negocian juntas: una es razonable y flexible (el “bueno”) y otra es dura y agresiva (el “malo”).

Objetivo: que el negociador prefiera ceder ante el “bueno” por contraste.

- **Autoridad limitada**

El negociador dice que necesita aprobación de un “superior” para evitar comprometerse de inmediato. Sirve para ganar tiempo, evitar presión directa o hacer contraofertas más calculadas.

Ejemplo: “Lo hablaré con mi jefe y te aviso”.

- **Compromiso condicionado**

Ofrecer algo a cambio de algo más. Se usa para obtener concesiones sin regalar nada.

Ejemplo: “Te puedo dar ese descuento si firmas el contrato hoy”.

- **Ultimátum o "la última oferta"**

Se presenta una propuesta como definitiva, cerrando la posibilidad de negociación. Es una táctica riesgosa: puede romper el trato si la otra parte no cede.

- **Sorpresa o cambio repentino**

Se cambia una condición al final o se introduce una nueva exigencia. Busca descolocar y obtener una ventaja inesperada. Puede ser vista como poco ética si no se maneja bien.

- **Táctica emocional (ira, tristeza, entusiasmo)**

Uso de emociones simuladas para influir: enojo para intimidar, tristeza para buscar empatía. Riesgosa si la otra parte identifica que es una actuación.

- **Minimizar la propia posición**

Fingir que se tiene menos poder, interés o necesidad para obtener mejores condiciones.

Ejemplo: “Realmente no necesito vender esto, pero dime tu oferta”.

Las tácticas tradicionales pueden ser efectivas, pero también arriesgan la relación con la otra parte si se usan con exceso o sin ética. En negociaciones actuales, especialmente en entornos colaborativos, se valora cada vez más la negociación basada en intereses, la transparencia y el beneficio mutuo.

Referencias:

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Sí... de acuerdo: Cómo negociar sin ceder (3.ª ed.). Editorial Urano.