

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

Las estrategias de negociación son métodos que los individuos o grupos utilizan para alcanzar un acuerdo que beneficie sus intereses. Pueden variar dependiendo del estilo de comunicación, el objetivo del acuerdo, el poder de las partes, entre otros factores.

Algunas de las estrategias de negociación más comunes son:

- **Negociación Integrativa (Ganar-Ganar).**

Busca un resultado en el que ambas partes obtengan beneficios.

Características:

- Cooperación.
- Intercambio de información.
- Enfoque en intereses comunes.
- Creación de valor.

Ejemplo: Dos departamentos comparten recursos para lograr una meta común, en lugar de competir por ellos.

- **Negociación Distributiva (Ganar-Perder)**

Se basa en la idea de que los recursos son limitados. Lo que una parte gana, la otra lo pierde.

Características:

- Competitiva.
- Se guarda información.
- Enfoque en posiciones más que en intereses.
- Generalmente usada en negociaciones de una sola vez.

Ejemplo: Una empresa regatea con un proveedor por un mejor precio.

- **BATNA (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado)**

Tener claro cuál es tu mejor alternativa en caso de que la negociación no prospere.

Importancia:

- Aumenta el poder de negociación.
- Ayuda a evitar acuerdos desfavorables.

Ejemplo: Si no consigues una subida de sueldo, tienes otra oferta de trabajo esperándote.

- **ZOPA (Zona de Posible Acuerdo)**

Es el rango en el que ambas partes están dispuestas a negociar.

Uso:

- Permite identificar si existe posibilidad de acuerdo.
- Ayuda a delimitar las ofertas y contraofertas.

- **Tácticas comunes en negociación**

- Anclaje: presentar primero una oferta fuerte.
- Tácticas de presión: como el silencio o el uso de plazos.
- Escalada de compromiso: insistir para debilitar la posición del otro.

Referencias:

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Getting to yes: Negotiating agreement without giving in (3rd ed.).

Penguin Books.

Lewicki, R. J., Barry, B., & Saunders, D. M. (2021). Negotiation (8th ed.). McGraw-Hill Education.

Ury, W. (1993). Getting past no: Negotiating in difficult situations. Bantam Books.