

Declarar un valor y crear un valor

Negociación distributiva: donde los negociadores suelen emplear estrategias y tácticas de ganar-perder. En este método solo puede haber un ganador en esa situación y busca un curso de acción para ser ese ganador. El propósito de la negociación es declarar un valor, es decir, hace todo lo necesario para reclamar la recompensa, ganar la cuota más grande u obtener el segmento más grande posible (Lax y Sebenius, 1986).

Negociación integradora: en esta los negociadores emplean estrategias y tácticas de ganar-ganar. Este método para negociar intenta hallar soluciones para que ambas partes se sientan bien y alcancen sus metas. El propósito de la negociación es crear un valor, es decir, hallar un modo para que todas las partes cumplan sus objetivos, ya sea al identificar más recursos o al encontrar maneras singulares de compartir y planificar el uso de recursos existentes.

Implicaciones

- El negociador eficaz necesita comprender cómo se ajustan y reajustan las personas, cómo giran y cambian las negociaciones, con base en sus propios movimientos y las respuestas de los demás.
- Todas las negociaciones son una combinación de estrategias y tácticas de declarar y crear valor.
- Los negociadores deben ser capaces de reconocer las situaciones que requieren más de un método que de otro: Las que necesitan sobre todo estrategias y tácticas distributivas y las que necesitan estrategias y tácticas integradoras. En general, una negociación distributiva es más adecuada cuando el tiempo y los recursos son limitados, cuando es probable que la otra parte sea competitiva y cuando no hay una probabilidad de interacción futura con la otra parte. Todas las demás situaciones deben abordarse con una estrategia integradora.
- Los negociadores deben sentirse cómodos y utilizar con versatilidad los dos métodos estratégicos principales: dónde ser capaces de reconocer la estrategia más adecuada y también utilizar ambos métodos con igual versatilidad. Recordemos que no existe una manera única, mejor, preferida o correcta para negociar. La elección de una estrategia de negociación requiere adaptarse a la situación.

Declarar un valor y crear un valor

- El negociador tiende a percibir las situaciones problemáticas más distributivas/ competitivas de lo que son en realidad: percibir con exactitud la naturaleza de la interdependencia entre las partes es fundamental para una negociación exitosa. Por lo general las personas llevan a una negociación sus experiencias anteriores, personalidad, estado de ánimo, costumbres y creencias acerca de cómo negociar. Estos elementos moldean la forma de percibir una situación independiente.

Diferencias entre los negociadores

1. **Interés diferente:** es muy raro que los negociadores valoren por igual todos los elementos de una negociación. Determinar la compatibilidad de los diferentes intereses suele ser la clave para organizar el rompecabezas de la creación de valor.
2. **Diferentes opiniones del futuro:** las personas difieren al estimar lo que vale algo o el valor futuro de un artículo.
3. **Diferente tolerancia al riesgo:** Las personas difieren en cuanto a la cantidad de riesgo asumido con el que se sienten cómodas.
4. **Diferentes preferencias de tiempo:** los negociadores suelen diferir en la forma en que los afecta el tiempo. Un negociador tal vez prefiera materializar las ganancias ahora, mientras que al otro le satisface diferirlas para el futuro. Las diferentes preferencias de tiempo pueden crear valor en una negociación.