

Información Importante

Una de las cualidades necesarias para destacar y aspirar al éxito dentro del ámbito laboral es la de ser un buen negociador. Aquellos líderes que se desenvuelven con destreza en este rubro consiguen respeto y admiración.

Este tema ha sido abordado en importantes *best sellers* como *Obtenga el sí* de los Roger Fisher y William Ury, profesores de Harvard, *Rompe la barrera del no* de Chris Voss, exagente de seguridad internacional, y *El negociador* de Arturo Elías Ayub, negociador mexicano.

Estos y otros autores coinciden en que cualquier individuo puede entrenarse en las habilidades de negociación, aprender con base en la experiencia y llegar a ser un gran maestro de la persuasión. Por supuesto, existen elementos puntuales por considerar si es que aspiramos a dominar el arte de la negociación efectiva.

En primer lugar, es indispensable tener **claridad** sobre lo que se pretende obtener al iniciar un proceso de negociación. Si bien parece una recomendación obvia, lo cierto es que, con frecuencia, los objetivos al negociar tienden a desvirtuarse en la medida en que las discusiones se tornan acaloradas y las posiciones se endurecen.

Cuando tenemos definido con precisión lo que buscamos obtener de la negociación es más sencillo idear una estrategia y construir argumentos sólidos. Esto también nos permite ser flexibles y hallar soluciones alternativas que generen beneficio mutuo a las partes, sin necesidad de ceder demasiado.

La intransigencia no es una característica en los buenos negociadores. Dejar que el ego se vuelva protagonista en una negociación nublará nuestro juicio con facilidad y frustrará la creación de acuerdos razonables. Mostrarnos empáticos y generosos traerá resultados sorprendentemente beneficiosos.

En segundo término, es fundamental estar **adecuadamente preparados** para entablar una negociación. Se dice que no es recomendable empezar a negociar cuando se parte de una posición de debilidad o desventaja. El estatus de poder desempeña un papel relevante, así mismo, la habilidad persuasiva resulta crucial al momento de la acción. No siempre será posible contar con una posición de fortaleza: a veces se tiene que negociar en circunstancias

Información Importante

adversas o contextos de incertidumbre. Un negociador efectivo sabe lo mucho que se puede lograr a través de los argumentos, la creatividad y el vínculo socioemocional.

Es determinante conocer a la contraparte e identificar cuáles son sus motivaciones, intereses y objetivos al negociar. Abrir canales de comunicación agilizará el intercambio de puntos de vista y posiciones. Construir acuerdos a partir de las coincidencias será vital para superar las diferencias y áreas de desencuentro.

En tercer lugar, ya que la práctica hace al maestro y la excelencia es un hábito, la acumulación de experiencias relacionadas con la negociación inevitablemente nos brinda una sensibilidad especial de enorme valor. Gracias a esta capacidad, el negociador percibe cuando la discusión va por buen camino o cuando es necesario cambiar de táctica.

En palabras de Michael Wheeler, académico y gurú de la negociación, es imprescindible aprender, adaptarse e influir sobre la marcha cuando buscamos persuadir. Claro está, la intuición juega un rol de peso al realizar esta tarea. Dicha sensibilidad adquirida por el negociador experimentado también le permite saber cuándo dar por concluida una sesión de negociación sin cerrar permanentemente los canales de comunicación. Habrá ocasiones en las que no sea posible cerrar un trato, por lo que encontrar una mejor oportunidad en el futuro será lo ideal.

Como **cuarto** punto, habrá que eliminar aquel viejo mito según el cual, en una negociación, siempre hay uno que pierde y otro que gana. Este engaño resulta sumamente nocivo para la actividad empresarial y el ámbito profesional. Si se parte de esta visión egoísta, el proceso entero se corrompe.

Si al terminar una negociación una parte se queda con todo mientras la otra no se queda con nada, no es posible hablar de un desenlace positivo. Cuando esto ocurre, el perdedor se queda con un sentimiento de amargura, al tiempo que el supuesto ganador experimenta una satisfacción efímera, aunque ilusa. Este tipo de negociaciones que se basan en la dominación suelen romper con la relación interpersonal de los participantes. Así será casi imposible que se

Información Importante

den futuras oportunidades de colaboración y construcción de acuerdos de beneficio mutuo. A largo plazo, buscar imponer agresivamente una posición al negociar es contraproducente.

El negociador efectivo sabe que si todas las partes involucradas quedan complacidas, los réditos se multiplican; los maestros de la persuasión son capaces de forjar lazos que trascienden. Evidentemente, las oportunidades de negocios emergen ahí donde hay comunicación, entendimiento y buena voluntad.

En conclusión, la definición de objetivos, la preparación adecuada, la sensibilidad y la orientación ética son las cuatro claves para una negociación efectiva.

REFERENCIA:

Fournier Ramos, José Guillermo. (2021) Cuatro claves para una negociación efectiva. Recuperado de: <https://expansion.mx/opinion/2021/05/06/claves-negociacion-efectiva>