

# ELEMENTOS FUNDAMENTALES

Las negociaciones se pueden definir prácticamente como el proceso que les ofrece a los contendientes la oportunidad de intercambiar promesas y contraer compromisos formales, tratando de resolver sus diferencias.

Algunas claves fundamentales para llevar a cabo una buena negociación son las siguientes:

- **Analiza a quién tienes en frente:** antes de presentarte a una negociación, debes conocer exhaustivamente a la otra parte. Con este ejercicio ganarás algo de ventaja a la hora de llegar al mejor acuerdo posible.
- **Objetivos claros:** es muy importante saber cuáles son los objetivos que pretendes conseguir con esta negociación. Una vez tengas claras cuáles son tus metas, estarás más seguro de las cuestiones que no estarás dispuesto a pasar por alto a la hora de llegar a un acuerdo.
- **Conócete a ti mismo:** realiza un ejercicio de autoanálisis para saber cuáles son los puntos fuertes que debes explotar y cuáles tus debilidades, que debes intentar suplir con aquello que te haga fuerte.
- **Escucha y empatiza:** en el momento de la negociación muéstrate receptivo y dispuesto a escuchar. Es muy importante que no te centres solo en tus objetivos, sino que entiendas los intereses de la otra parte.
- **Cuida tu vocabulario:** no utilices palabras o expresiones que puedan ser interpretadas como agresivas o den la impresión de que quieres imponer tus preferencias. Procura no mostrarte muy duro a la hora de decir que no estás de acuerdo con algo, opta mejor por intentar proponer otra solución, evitando mostrar tu oposición directamente.

- Ten paciencia: es una de las habilidades básicas que debes desarrollar. Es imposible realizar una negociación exitosa si te muestras excesivamente beligerante. Debes interiorizar que se trata de llegar a un acuerdo con la otra parte, en el cual es probable que tengas que ceder en muchas cuestiones.

Y... ¿si no llegamos a un acuerdo? En el momento que percibas que la negociación no está saliendo como esperabas, no esperes a llegar a un punto de no retorno, si es posible intenta aplazarla unas horas o incluso unos días.

***Referencia:***

*G-TALENT. (2021). Tutorial: Requisitos y los 7 elementos de la Negociación. Video de YouTube.*

*Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=-CWOkv9Q14M&t=125s>*