

POR QUÉ COMPRENDER LA AUTOESTIMA PUEDE HACER QUE CUALQUIER NEGOCIACION SEA MAS EXITOSA

Comprender dos fuentes de valor nos permite negociar desde una posición de fortaleza y claridad, en lugar de desde una posición de miedo.



[Foto: bnenin/Adobe Stock]

Es probable que el liderazgo genere inseguridades, dudas sobre uno mismo y cuestionamientos sobre la capacidad para alcanzar las ambiciosas metas que se ha fijado. Por lo tanto, es crucial comprender nuestra necesidad humana fundamental de sentirnos valorados. La autoestima es fundamental, no solo para las negociaciones personales, sino también para fomentar una cultura donde los miembros del equipo negocien con confianza y eficacia.

Nuestra necesidad de validación influye en cómo negociamos y experimentamos la vida. Esto está estrechamente ligado a nuestra comprensión de la diferencia entre nuestra autoestima innegociable (valor intrínseco) y el valor que otros nos otorgan basándose en factores externos (valor extrínseco).

El miedo a la autodesvalorización nos impide a muchos negociar eficazmente. Este miedo puede manifestarse de diversas maneras: sentirse inapropiado, quedarse sin palabras, carecer de información suficiente o entrar en un posible conflicto. También se manifiesta como miedo a enfrentar lo desconocido, ser rechazado, parecer incompetente, perder un trabajo o un trato, no ser reconocidos por nuestra experiencia o ser juzgados y fracasar.

Estos temores surgen de la preocupación por la disminución de nuestro valor. Reconocer estos temores como universales nos ayuda a comprender que quienes negociamos probablemente buscan la misma seguridad de su valor.

Valor intrínseco vs. valor extrínseco

El valor es complejo en las negociaciones porque existen dos fuentes fundamentales de valor. El **intrínseco** está profundamente arraigado en la autoestima. El **extrínseco** se ve influenciado por factores externos, como las condiciones del mercado y las normas sociales.

El valor intrínseco es constante e innegociable. Es tu sentido de valía personal: la brújula interior que guía tu comprensión de lo que mereces y puedes lograr. Reconocer tu valor intrínseco es el motor de tus acciones, lo que te impulsa a buscar oportunidades que reflejen tu verdadero valor. Cuanto más fuerte sea tu sentido de valía personal, más seguro estarás al negociar el valor que ofreces.

El valor extrínseco, por otro lado, es fluido y se ve influenciado por circunstancias externas, como tu puesto, tu sector o las necesidades específicas de la otra parte. Refleja cómo otros perciben tu valor en un contexto determinado y puede fluctuar en función de factores como la oferta y la demanda.

TU AUTOESTIMA NO ES NEGOCIABLE. EL VALOR QUE APORTAS ES...

En toda negociación, es crucial recordar que, si bien su valor intrínseco se mantiene constante, el valor extrínseco que negocia, determinado por el beneficio y la utilidad de lo que ofrece, es lo que realmente está en juego. Las negociaciones giran en torno a términos específicos, y el valor extrínseco que aporta se mide por la utilidad y el beneficio que su oferta le brinda a la otra parte.

Sin embargo, es fundamental separar este valor extrínseco de tu valor intrínseco como persona. Las circunstancias pueden afectar el valor extrínseco que recibes, pero no disminuyen tu valor intrínseco, que permanece constante e inalterado por factores externos.

Seguro has observado que los líderes empresariales no fijan el precio adecuado de sus servicios porque dudan erróneamente de su valor intrínseco. A menudo no se dan cuenta de que el valor extrínseco para sus clientes se basa en las necesidades percibidas, no en un reflejo de su valía interior.

Esta distinción entre valor intrínseco y extrínseco es crucial para una **negociación exitosa**. Comprender la interacción entre estas dos fuentes de valor ayuda a evitar confusiones y nos permite negociar desde una posición de fortaleza y claridad, en lugar de desde el miedo. Ya sea al negociar precios, tu salario o establecer límites para tu tiempo, el éxito comienza con una creencia inquebrantable en tu valor intrínseco. Como dijo Eleanor Roosevelt: «Nadie puede hacerte sentir inferior sin tu consentimiento».

Si tu autoestima fluctúa, convencer a los demás de tu valor se convierte en un desafío. Nos imponemos nuestros propios límites a lo que creemos posible. Nuestra fe intrínseca en nosotros mismos sienta las bases sobre las que se construyen nuestros logros extrínsecos.

Creer en tu valor intrínseco es la piedra angular de una negociación exitosa. Como líder, fomentar una cultura donde se reconoce y valora la autoestima empodera a tu equipo para negociar con confianza y eficacia, impulsando mejores resultados para tu organización. Cuando te mantienes firme en tu confianza en ti mismo, puedes negociar el valor extrínseco con claridad y confianza, permitiendo que tu inquebrantable autoestima te guíe para maximizar el valor que negocias.

Referencia:

Glin Bailey. (2024). Por qué comprender la autoestima puede hacer que cualquier negociación sea más exitosa. Fast Company. Recuperado de: <https://www.fastcompany.com/91219166/why-understanding-self-worth-can-make-any-negotiation-more-successful>