

¿Qué factores debemos tener en cuenta para una Negociación Exitosa?

Fuente: <http://www.abogados.com.ar/>

Por Carlos F. Murro

Iba junto a unos colaboradores a dar una presentación sobre negociación a una empresa de Lomas de Zamora. De pronto se detiene el tránsito. Piquete en Puente La Noria. Los minutos pasaban y caímos en la seguridad de que no llegábamos a cumplir con el compromiso. Nerviosos, mis colegas me dicen - un poco en broma, un poco en serio-: "Vos sos el negociador profesional, bajáte y negociá que nos dejen pasar"

¿Qué creen que hice?...

Este hecho me hizo reflexionar acerca de la importancia del PODER en la negociación. Este factor es tan decisivo que, de tener demasiado (como el Sr. Piquetero) ni nos hace falta negociar: imponemos y punto. De unos años a esta parte los desequilibrios de Poder en nuestro país son muy profundos. Es muy difícil negociar con las autoridades gubernamentales, con los gremios y, también, es muy difícil negociar con las "Multis" cuando somos tan solo consumidores o pequeños empresarios. La primera conclusión es que para que aparezca la real posibilidad de negociar con éxito es preciso cierto equilibrio entre las partes. Pues ni bien una de ellas tenga demasiado poder frente al otro lo natural es que imponga las condiciones. Y esto los sabemos muy bien los abogados que negociamos cláusulas de contratos, muchas veces pareciera que solamente podemos elegir si firmamos con tinta negra o tinta azul. Por tanto, antes de ir a negociar, busque que la otra

parte vea en usted todo el Poder posible o... la va pasar mal. Cómo ostentar poder? Negocie a través de sus Cámaras, negocie en equipo, negocie siempre con alternativas o Plan B, nunca revele sus limitaciones o debilidades. Proponga siempre opciones en vez de contradicciones pues siempre es el poderoso el que tendrá más chances de superarlas.

Otro factor fundamental para convertirnos en negociadores exitosos es la importancia que le debemos dar a la RELACIÓN. Cada vez que vamos a negociar plata y tiempo, también vamos a estar negociando calidad de vínculo humano. A tal punto que muchas veces negociamos con un desconocido y de tan virtuosa que fue la dinámica (por el compromiso, el respeto y la cordialidad), terminamos como socios o amigos para toda la vida. Y otras veces, aun cuando estemos negociando con nuestros afectos, de tan desastroso que fue el intercambio (lleno de mal trato, incumplimientos, asperezas y confrontación) terminamos como enemigos para toda la vida (negociaciones familiares, con socios, etc.). El modo como negociamos convertirá a la negociación en una herramienta de construcción de calidad de vínculo con el otro. Entonces aprovechemos cada vez que vayamos a negociar, no tan sólo para obtener lo que fuimos a buscar, sino también para fortalecer y crear buenas relaciones sociales, comerciales y laborales. Segunda conclusión: Si cuando negociamos dejamos a la relación con el otro bajo un paraguas de protección, abonamos el camino para la construcción de futuros negocios o acuerdos. Negociar en base al atropello y la confrontación, aun cuando acordemos, nos puede llevar a un éxito circunstancial que dejará como principal víctima a la calidad de la relación con el otro (proveedores, clientes, empleados, contrapartes, etc.).

Cada vez que vamos a negociar corremos RIESGOS. Es que la negociación nos puede salir bien, mal o regular. ¿Pensamos criteriosamente qué ocurrirá si esta negociación que voy a enfrentar sale mal? Se trata de un factor decisivo porque de ello dependerán los intereses que deberé privilegiar en la dinámica. Pongamos por ejemplo la discusión de una factura o de las condiciones de venta de un producto. Si lo estoy haciendo con una relación ocasional o un mal cliente/proveedor puedo ser muy enérgico en las exigencias al punto de ser áspero en el trato o rígido en mis demandas. Total, ¿qué me importa? Incluso hasta puedo pensar en un juicio. Ahora -si por discutir un peso más o un día menos- pongo en juego la relación o la construcción de un vínculo, puedo estar afectando no solamente esta oportunidad en sí, sino mi reputación y la prosperidad de mi relación a largo plazo. Tercera conclusión: Imaginar los riesgos me favorece para: a) renunciar a la guerra de egos con la otra parte, dejar de lado emociones circunstanciales y priorizar los objetivos de la negociación y, b) clarificar mis verdaderos intereses para ponerlos al servicio de la estrategia de mi negociación.

Y, para finalizar, el último factor sobre el que les propongo reflexionar es el TIEMPO. Es habitual que, como occidentales, confundamos lo URGENTE de lo IMPORTANTE. ¿Y cuál es el problema? Que cuando estamos urgidos somos proclives a realizar mayores concesiones. El final del tiempo de la negociación me hace salir de la tranquilidad y me lleva a la ansiedad dado que veo el final del proceso y puede que no obtenga nada. Entonces para darle significación a esa dinámica en la que invertí energía, tiempo, información y

dinero, resuelvo realizar más concesiones de la que debería.
Última conclusión: nunca negociemos desde la ansiedad y,
menos, desde la desesperación. De ese modo no llegaremos al
instante fatal en el que, envés de priorizar los objetivos
estratégicos, decidimos en base a una emoción condicionada
por el tiempo.

Web: www.carlosmurro.com.ar

LinkedIn www.linkedin.com/in/carlosmurro