

# Los **10** **NO** De la **NEGOCIACIÓN**



**G. M. Wilson**

**EstiloGerencial.com**



# Todo en la vida tiene un método

Por supuesto que la negociación en sus diferentes niveles es un proceso complejo que realmente pocas personas aprenden a manejar completamente; requiere que el negociador sea alguien que conoce a la perfección las relaciones de poder, realiza gerencia del tiempo y de la información, está respaldado por la legitimidad, cuenta con versatilidad y es hábil para la planificación. Maneja la gestión de costos y finanzas, la gestión de relaciones públicas, la gestión de redes sociales y los medios de comunicación y tenga bien claro que en general negociación no es un tema de vendedores.

En la práctica, todo el mundo negocia pero no cualquiera es un negociador. El buen negociador debe ser buen escucha, buen comunicador, buen estratega, convincente, asertivo, observador, analítico y respetuoso del otro. Debe tener una actitud de ganamos todos, en lo posible. Debe sintonizar con la otra persona y no interesarse sólo por lo que uno persigue en esa negociación, sino por lo que la otra parte espera de la misma.



# 1. No ir a la mesa de negociación sin tener una estrategia de valor percibido.

Dese cuenta de las cosas no valen realmente por lo que son sino por lo que significan para las personas. En ese sentido usted debe saber qué cosas son realmente valiosas para los otros jugadores y prepararse con ellas. Existen cuatro elementos estándar: la sensación de ganar, el acceso al poder, primero la familia y la fama personal. Siempre uno de estos elementos estará por delante de los otros, desde la perspectiva de la mente del otro jugador. Se puede acceder a ellos mediante la comprobación de su existencia y promoviendo el deseo por la aventura, el deseo por el conocimiento, el deseo por el afecto y el deseo por el reconocimiento. Esto, claro, desde la perspectiva de las relaciones interpersonales, pero no es muy diferente y está muy relacionado con aquello objetivo que el otro jugador desea conseguir en términos prácticos.



## 2. No ir a la mesa de negociación sin contar con Mejores Alternativas al Acuerdo de Negociación.

Aunque no es ideal tener en la mente la perspectiva de fracaso, Harvard nos enseña que debemos tener preparadas alternativas posibles si no se logra un acuerdo, y cuidar en el proceso de negociación que esa ventana esté siempre abierta.

En estas visualizaciones es muy útil el pensamiento paralelo de Edward de Bono, pues ayuda a visualizar cosas que de otro modo nos pasarían desapercibidas como posibilidades al acuerdo. En ocasiones he visto que encontrar esas alternativas ha vuelto inútil la negociación.



# 3. No ir a la mesa de negociación sin tener referencias del otro jugador.

Trate usted de conocerlo en cuerpo y mente. Especialmente el esfuerzo es por dilucidar su manera de pensar y su manera de actuar, así podrá prever, en parte, cómo reaccionará frente a los diferentes momentos de la negociación y le permitirá a usted adelantarse a situaciones incómodas o a generar presión estratégica.



## 4. No ir a la mesa de negociación sin haber elaborado un mapa de negociación.

Realizar un mapa de lectura de cada persona con la que se negocia es una característica del negociador profesional. Para ello existen muchas herramientas que combinan por ejemplo la Psicosemiología, la Dominancia Cerebral y la Rejilla de Blake y Mouton. Cuando se tiene la práctica, se demora un minuto y medio el analizar a cada persona y regularmente se hace con videos y fotografías.

En este mapa se recoge desde su perfil de negociación hasta sus tendencias en una escala de ambición, un concepto que no es difícil de entender, pero que inicialmente no es fácil de explicar: lo que las personas creen querer no es lo que su subconsciente desea lograr, para decirlo en su mínima expresión.

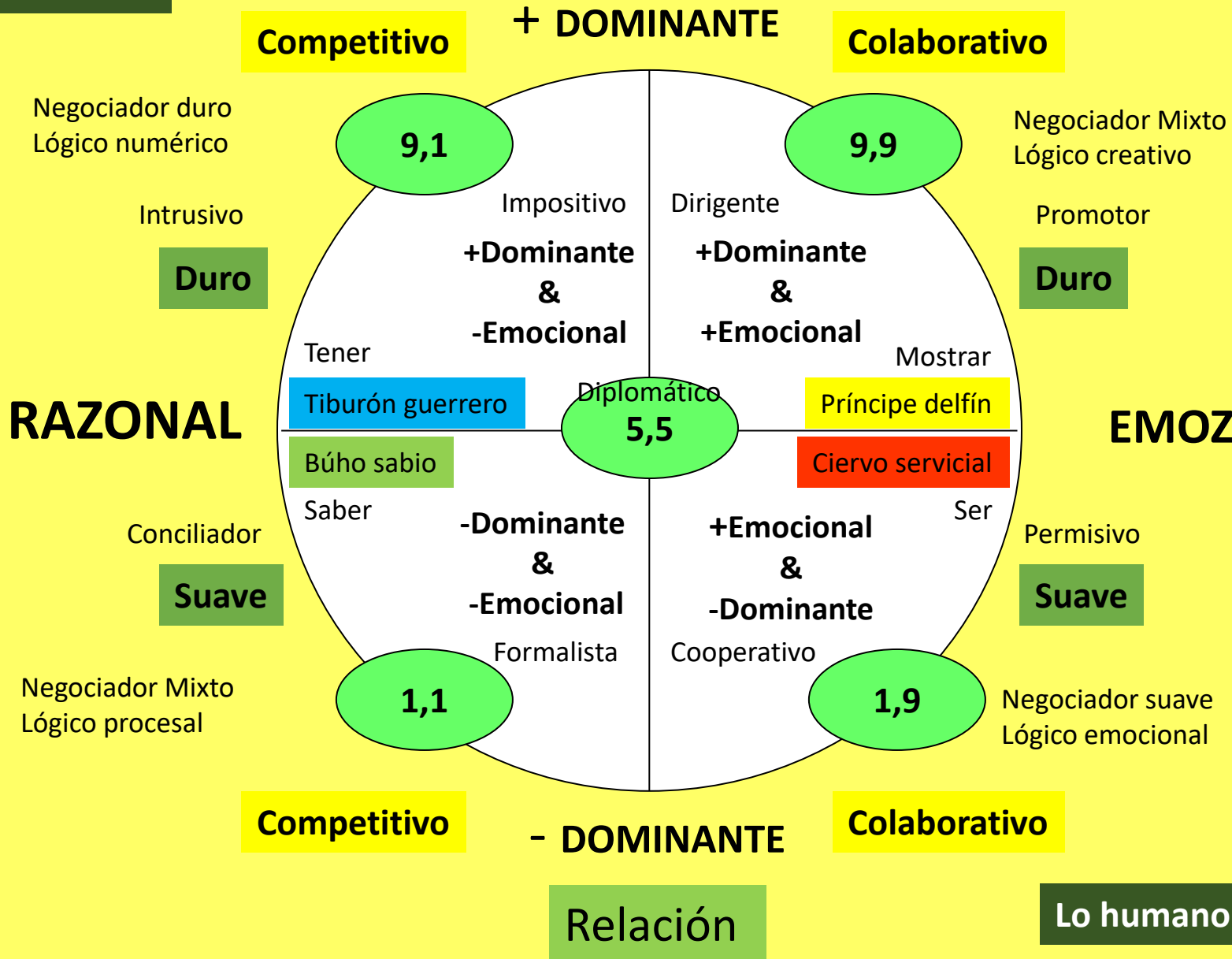


# Mapa de negociación

Asegúrese de tener

Lo económico

B  
e  
n  
e  
f  
i  
c  
i  
o



Para esto se usa la  
**Psicosemiología  
Comercial** y puede hacer  
este curso con nosotros.



# 5. No ir a la mesa de negociación sin tener objetivos definidos.

Todos lo sabemos y aun así, sucede.

La vaguedad en los objetivos o el simplemente querer lograr “cualquier cosa”, hace que desde el principio se pierda el fundamento de la negociación.

Usted debe saber a ciencia cierta lo que desea conseguir, sino habrá perdido su tiempo.  
No le pondrán atención.





# 6. No ir a la mesa de negociación sin tener una propuesta clara.

De la misma manera, usted debe llevar una propuesta concreta. De hecho, la sola presentación de la propuesta puede volver innecesaria la negociación.

## ¿Qué es una propuesta clara?

Es aquella que habla en el lenguaje de su interlocutor y en la manera como éste entiende. Contiene lo que a él le interesa y le muestra por qué razón es valioso que la acepte y lo que puede ganar si lo hace (**Catálogo de dolores**). Una clave es pre contestar en la propuesta las posibles objeciones (**Catálogo de contra objeciones**) que usted ya ha podido analizar, de esta manera no habrá lugar a dudas.



# 7. No ir a la mesa de negociación sin conocer las reglas del juego.

Cada negociación es diferente aun siendo los mismos jugadores. El entorno es cambiante y es necesario estar atento a los detalles, estos pueden imponer situaciones diferentes.

Hay tres tipos de reglas. Las explícitas son las que concertamos con los demás jugadores antes de sentarnos a negociar. Pueden ser de tiempo, rituales, lugar, entre otros. Las humanas, las que provienen de la formación personal, ética, diplomacia, cortesía y, en especial, el colegaje. Y las naturales, provenientes de la situación en particular, el tipo de negociación y el conocimiento consuetudinario de las fuerzas específicas en juego.

El desconocimiento de las reglas demerita al negociador y hace que los demás le pierdan el respeto como profesional de la negociación. Y es absolutamente necesario conocer a fondo estas reglas, si en algún momento la estrategia implica que se deban romper.



# 8. No ir a la mesa de negociación sin tener un Comodín y un As.

Aunque este es un lenguaje de tahúr, no se olvide que lo más parecido a un proceso de negociación es un juego de cartas y se aplican la mayoría de estrategias que en este juego hay, entre ellas, el tener un comodín, esto es una jugada o una carta adaptable que se pueda jugar en cualquier momento y tener una carta dura, es decir, una carta que termine la negociación a su favor, sin que haya lugar a nuevas oportunidades.

En este caso, así como en el juego, es una relación gana usted, pierde el otro. Lo que no es muy recomendable y se deja como una última opción. La relación siempre deberá ser en la cual todos los participantes de la negociación nos sintamos ganadores, un “gana – todos”. No olvide que los heridos que deja en su camino se juntarán en el momento en el que a usted le toque perder.



# 9. No ir a la mesa de negociación sin tener respaldo institucional.

La mitad de la fuerza de un negociador proviene de aquellos a quienes representa. Si esto no está claro, no hay negociación posible. Lo otro es que el negociador debe tener la potestad de tomar decisiones, y si es preciso hacerlo en la mesa de negociación, aunque esto no sea lo ideal, lo que normalmente se hace es tomarse el tiempo necesario para analizar antes de decidir.

Pero si el negociador tiene que consultar antes de tomar cualquier decisión entonces no está a la altura de lo que debe ser un proceso de negociación.

Por eso lo acostumbrado es que el negociador cuente con un margen de maniobra frente a lo que debe decidir y ese margen deberá estar soportado en la legitimidad y en la institucionalidad.



# 10. No ir a la mesa de negociación si no tengo la confianza de hacer un buen trabajo.

En este punto todos fallamos, pero de fracaso en fracaso hemos ido aprendiendo a convertir el miedo en adrenalina. Cuando usted lleve algún tiempo realizando procesos de negociación sabrá que en la vida no podrá hacer otra cosa y que es un oficio profundo en el que nunca se termina de aprender.

Eso le dará la confianza de entender que no se las tiene que saber todas y que quien está al frente suyo tampoco se las sabe todas. Así que apréndase esta frase, antes de cruzar la puerta dígame: “patos al agua”.

Ahora, olvídense de que esta actividad está al alcance de los vendedores, quisiéramos que fuera así, pero la negociación profesional normalmente es una tarea de directivos y no necesariamente los comerciales. Todo buen gerente inicia por su propio entrenamiento en negociación.



# Curso de habilidades de Psicosemiología Aplicada

Desarrolle criterios y estrategias para:

- Diseño de campañas
- Diseño de productos
- Visual Marketing
- Negociación
- Ventas
- Servicio al cliente

Diplomado asincrónico:

Whatsapp: +57 – 3105102373

estilogerencial@une.net.co

