

¿Negociamos?

Ante una negociación no puede dejarse a la improvisación la estrategia a seguir ni las tácticas a utilizar. Todo ello tiene que estar definido y convenientemente preparado antes de sentarse a la mesa.

Yolanda Antón

Nos pasamos la vida negociando, en todo momento, en todo lugar, aunque no nos demos cuenta.

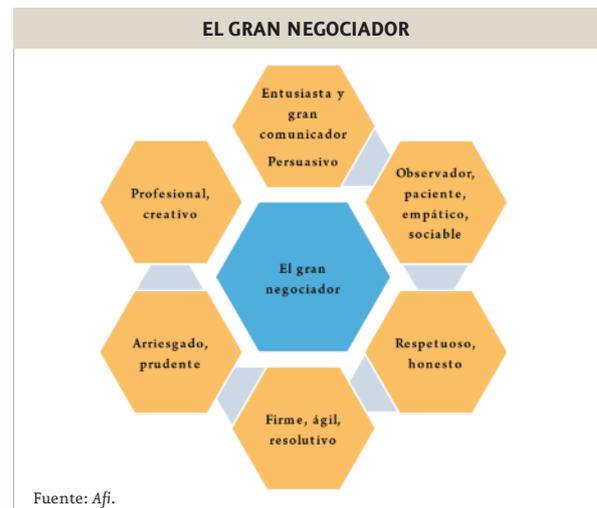
En momentos como los actuales, el miedo a pensar en lo mucho que tenemos riesgo de perder nos lleva a adoptar en demasiadas ocasiones posturas rígidas, firmes, volviéndonos inflexibles y enfrentándonos a la negociación con el ánimo de ganar por encima de todo. No nos damos cuenta de que precisamente en situaciones como ésta serán menos los dispuestos a ceder y por tanto podemos poner en riesgo nuestro futuro.

Lo primero que debemos tener claro es que la negociación es una actividad voluntaria que elegimos realizar y mediante la cual entramos en un proceso de dar y recibir en el que la formulación de demandas iniciales se realiza con una relativa distancia de las reales expectativas de las partes. El acortamiento de esta brecha es la esencia que marca el proceso de la negociación. Se trata de que todos salgamos beneficiados, de conocer y valorar las distintas necesidades e intereses para satisfacerlos en la mayor medida posible y de generar opciones; no de enfrentar personas sino de confrontar ideas.

Si tuviésemos que contratar a un buen negociador buscaríamos en él que la negociación realmente le guste, que se sienta cómodo, que la contemple como un reto y que cuanto más compli-



cada sea más le motive. El éxito estaría casi garantizado si tuviese una serie de atributos, recogidos en la figura a continuación.



SEGUROS PARA EMPRESAS



¿Quién no ha derramado alguna vez el café sobre la mesa?

Por momentos como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederte en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO



Pero no todo el mundo cuenta con las aptitudes señaladas, al menos de manera innata. Éstas se pueden aprender o reforzar a través de la formación y la práctica. Si en todos los campos la experiencia es importante, en negociación es fundamental, clave, porque son situaciones en las que nuestro mejor resultado no depende únicamente de nuestras propias elecciones, sino también de las elecciones “del otro” que persigue asimismo un objetivo propio y que también depende de nosotros para obtenerlo.

Independientemente de las cualidades y capacidades de los negociadores enfrentados a una negociación, nunca con margen a la improvisación, cada una de las partes tendrá elegida su estrategia y para ello utilizará diferentes tácticas.

Si la estrategia elegida es “ganar-ganar”, se estará buscando compartir el beneficio de la negociación, intentando alcanzar un acuerdo que sea mutuamente beneficioso. La otra parte se convierte en un colaborador con el que trabajar para encontrar una solución satisfactoria para todos. Se genera así un clima de confianza en el que ambas partes asumen que deben realizar concesiones.

Con la estrategia opuesta, “ganar-perder”, cada uno buscaría alcanzar el máximo beneficio sin preocuparse de la situación en la que queda el otro. En esta estrategia el ambiente es de confrontación. El otro es un oponente al que hay que derrotar. Las partes desconfían mutuamente. La

presión es continua y el deterioro que sufre la relación personal hace difícil que la parte perdedora quiera volver a negociar.

Mientras que con la estrategia se marca la línea general de actuación, las tácticas son las acciones en las que se concreta dicha estrategia. Así, con las tácticas de desarrollo se concreta la estrategia elegida, sea ésta de colaboración o de confrontación, sin que suponga un ataque a la otra parte (se facilita toda la información o sólo la necesaria, se celebran las negociaciones en las propias oficinas o en las de la otra parte, se hace la primera concesión o se espera a que la haga el otro, etc.)

Con las tácticas de presión, sin embargo, se busca fortalecer la propia posición y debilitar la del contrario a través del desgaste, del ataque, del engaño, de dar un ultimátum, etc. Ejemplos de esta táctica son alargar la reunión al máximo hasta vencer al oponente por agotamiento, hacer esperar un buen rato antes de iniciar la reunión, interrumpir continuamente con llamadas de teléfono, entre otras maniobras.

Por regla general, estas tácticas engañosas hay que evitarlas. A largo plazo se genera una imagen de negociador deshonesto, falso y poco fiable. La única táctica que realmente funciona es la profesionalidad, la preparación de las negociaciones, la franqueza, el respeto a la otra parte y la firme defensa de los intereses ::

SEGUROS PARA EMPRESAS



¿Quién no ha derramado alguna vez el café sobre la mesa?

Por momentos como ese serán lo único por lo que tendrás que preocuparte desde ahora, porque Unicaja le ofrece una amplia gama de Seguros para Empresas que cubren los posibles imprevistos que pueden sucederle en el desarrollo de su actividad profesional.

- SEGUROS DE DAÑOS
- SEGUROS PERSONALES
- SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
- SEGUROS DE CRÉDITO

