

¡A TENER EN CUENTA EN UNA NEGOCIACIÓN!

¡No hay verdades absolutas!

Aplicad algunas de estas “máximas” en lo que os interese: personal y familiar, laboral, institucional si fuese el caso...

- Una negociación **es un proceso** por el cual dos partes con posturas y objetivos diferentes, tratan de llegar a un **acuerdo satisfactorio** (tod@s ganan) para tod@s los implicad@s. Puede concluir **sin acuerdo** (tod@s pierden).
- Un/a buen/a negociador/a debe interpretar las necesidades de la otra parte.
- Actitud mental positiva: hay que pensar en las posibles ganancias, no en las pérdidas.
- Hay que tener claro el tipo de negociación, la estrategia y las tácticas que se van a emplear.
- Se debe procurar alcanzar un consenso durante la negociación.
- Hay que tener claras las prioridades: ceder en los puntos menos importantes.
- Ser flexible demuestra seguridad no debilidad.
- Llegar a un acuerdo precipitado podría luego lamentarse.
- Hay que tener claro los temas negociables y los que no lo son.
- Anotar todos los objetivos y ordenarlos según la importancia. ¡Abandonar los irreales!
- Asegurarse de reunir toda la información clave para la negociación.
- Hay que participar como observador en negociaciones y leer biografías de grandes negociadores ¡aprenderás tácticas!
- No se debe olvidar que la otra parte podría tener intereses ocultos.
- La táctica negociadora debe ser siempre flexible y sencilla
- Al negociar se debe disimular la irascibilidad, la frustración y nunca se debe marchar enfadad@.
- Se debe llegar temprano a la reunión: apariencia de eficiencia y relajación y asunto bajo control
- Una negociación no debe durar más de dos horas sin una pausa.
- Al negociar se debe evitar revelar todas las tácticas de golpe.
- Hay que ofrecer primero las concesiones menores, ¡puede que no haya que hacer otras!
- No ceder terreno salvo que se obtenga algo a cambio
- Se debe ser amable pero tenaz, serás respetado
- Se debe iniciar una negociación con temas generales no controvertidos
- Hay que recalcar la necesidad de llegar a un acuerdo desde el principio
- Se puede emplear el sentido del humor cuando sea pertinente ¡pero sin pasarse!.
- ¡Mucho cuidado con la ironía! –no es sentido del humor aceptable-
- Se pueden usar con moderación tácticas dilatorias sólo si es necesario.
- Hacer ver que cada concesión significa una gran pérdida.
- Se pueden pedir pausas para considerar propuestas nuevas.
- Dejar hablar y que la otra parte termine antes de contestar.
- Sólo hay que participar en discusiones constructivas, no hables hasta tener algo pertinente que decir.
- Si se introdujera un factor desconocido en una negociación, suspéndela...
- Aprende a fiarte de tu instinto sobre el lenguaje corporal de los demás (Cuando haya contradicción entre el mensaje verbal y no verbal, fíate del no verbal).

- Nunca se debe minar la dignidad de la otra parte.
- Hay que evitar negociar al final del día, el ánimo está bajo. Pero....¡puede favorecerte!
- No se debe hacer caso omiso de ciertos temas para acelerar la negociación.
- Al cerrar un trato hay que ser firme, pero no agresivo.
- Si no se está satisfecho, no se firma un trato.
- Siempre se debe evitar caer en la tentación de vengarse.
- Si se necesita un mediador lo mejor es recurrir a un tercero
- Recurrir a un tercero (árbitro, mediador, conciliador) es un paso positivo no un fracaso.
- No es mala idea considerar sugerencias poco convencionales para superar un punto muerto
- La última impresión debe ser buena. Es tan importante como la primera.

-Y cuando la negociación es grupal, cada miembro suele adoptar una estrategia acorde a su personalidad, aunque no siempre. ¡Busca cuáles son los roles de los participantes en un equipo o grupo de trabajo! Vas a encontrar para todos los gustos.

Recuerda que no hay verdades absolutas.

Creo que de todos los libros con los que he trabajado en FOL en ninguno han coincidido al 100% (en cuanto a todos los roles, quiero decir).

¡Todos son clave! Recordad que no siempre se puede ser asertivo al 100%.

- El líder tiene una disposición clave en la mesa de negociación, debe ver a todos (en el centro)
- El duro debe ocupar un asiento alejado del duro del equipo contrario (y cerca del conciliador/cooperativo)
- El duro debe estar cerca del conciliador/cooperador porque sus aptitudes se complementan
- El malo debe estar sentado en un extremo para separarlo del resto del equipo. (Y desempeña su papel ¿eh? Si es necesario....)