

# La habilidad de negociación a prueba

Se dice que quien no llora, no mama... A veces llorando funciona, pero para conseguir el resultado deseado, es más efectivo saber negociar y sacar el máximo partido. Y más que nunca, en la situación actual, nuestras habilidades de comunicación, persuasión y planificación nos permitirán valorar en qué condiciones que podemos llegar.

La negociación es innata. Cualquiera que haya discutido con un niño sabe que son pequeños negociadores increíbles. Recuerdo momentos de cómo negocié con mis padres para que me dejaran comer unos bombones, o ganar unos minutos antes de acostarme... y, cuando fui más mayor, para irme de fiesta, o poner mi música durante los viajes, sin contar la de veces que me dieron dinero para irme de compras... Las relaciones entre personas son una negociación constante, sea entre amigos, en pareja, y también en el ámbito profesional.

Los cursos de negociación son ahora un estándar en las business schools, pero la idea de estudiar negociación como parte de una educación empresarial es todavía relativamente nueva. Los estudiantes se están dando cuenta de que la negociación no solo trata de ganar dinero, sino que es una herramienta de comunicación fundamental: estamos negociando cada vez más para la cooperación de otras personas y lograr los objetivos. Es decir, que es posible que estemos negociando en más momentos de los que nos damos cuenta.

La negociación es un proceso complicado porque no solo incluye factores factuales, la emoción también es una clave a tener en cuenta, tanto para el negociador como para con quien está negociando. El

lugar, el momento de la negociación, sea por la mañana o por la tarde, y las diferencias de culturales, son factores a considerar. Es importante encontrar algo en común como base para situar la negociación. Por ejemplo, los psicólogos piensan que el hecho de compartir una comida juntos aumentó la oportunidad de mejorar la relación diplomática en el Summit del Trump con Kim Jong en febrero del año pasado. Y añadieron que si, además, hubieran compartido una comida de tipo familiar con una tabla giratoria central en vez de servida en platos individuales, el resultado todavía habría sido más positivo.

La investigación de las universidades Cornell y Ayelet Fishbach de Chicago reveló que compartiendo el mismo tipo de comida las personas se sientan emocionalmente más cercanas entre ellas. Y aquí iotra razón de que los bares y los restaurantes deban abrirse!

Parece que la comida es una buena arma de negociación. Un experimento de Jean-Baptiste Leca de la Universidad de Lethbridge en Canadá, muestra que los macacos en el templo de Uluwatu en Bali han aprendido a negociar a la hora de devolver los objetos que roban a los turistas a cambio de diferente tipo de comida. Saben, por ejemplo, que robar cámaras de fotos y móviles les genera más compensación que robar botellas de plástico.

A pesar de ser una gran luchadora, he aprendido que hay negociaciones imposibles, aunque muchos expertos te convencerán de que es una cuestión de habilidad. El otro día fui a comer con alguien para resolver un desacuerdo; me di cuenta de lo que es un negociador terrorista, quizás no tanto por tener un comportamiento terrorista, sino porque no estaba dispuesto a llegar a ningún acuerdo, solo insistió en que él tenía toda la razón... Había entrado a un campo de batalla cuando esta estaba perdida incluso antes de empezar a negociar.

La situación de hoy no supone un entorno fácil para la negociación: hay gente en perfil bajo o deprimida, o como dice mi madre, "no está bien de la cabeza". Y en un entorno donde el face-to-face no es siempre es factible, cualquier negociación que tengamos que afrontar es más complicada. Detrás de una pantalla sube el nivel de dificultad para interpretar el lenguaje corporal, los diferentes tonos de voz. ¡Hombre! Sabemos que delante de unas cañas (o unos gintonics) hemos podido llegar a solucionar bastantes problemas. Estamos en un momento de echar mano de paciencia, simpatía y empatía. En fin, no te rindas ¡y mucho ánimo!

