

LA INTIMIDACIÓN, AL NEGOCIAR por Antonio Valls

Será poco frecuente que podamos lograr acuerdos rápidamente con los demás, en aquello que verdaderamente nos importe. La diversidad de intereses y posiciones es más la norma que la excepción. Y la naturaleza humana se manifiesta a veces de curiosas maneras, que es preciso prever.

Robert Ringer (1974) hizo una descripción de los tres tipos de negociador que el había encontrado en su andadura profesional en compra-venta de bienes inmuebles, que a según quien puede parecer cínica pero que reproducimos por su interés didáctico. Dijo que, con excepción de la persona que puede beneficiarse directamente de una negociación nuestra - porque sus ingresos dependen de los nuestros -, se dan solamente (esto es quizás lo discutible) tres tipos de personas en el mundo de los negocios:

El tipo número 1, te deja saber desde el principio ya sea de palabra, obra, o de ambas maneras, que su idea es hacerse con todo tu dinero en juego, en el transcurso de la negociación. Y luego, procede a intentar exactamente esto.

El tipo número 2, te asegura que no está interesado en hacerse con tu dinero, y usualmente enfatiza que quiere asegurarse de que recibirás "todo lo que te toca" en la negociación. Y luego va, y trata por todos los medios de hacerse con todo el dinero que justamente pueda corresponderte, al igual que el tipo número 1.

El tipo número 3 te asegura que no está interesado ni en una sola peseta de tu dinero en la mesa de negociación, pero a diferencia del tipo número 2 lo dice sinceramente. Sin embargo aquí es donde la diferencia termina; debido a cualquier razón -que puede ir desde la pura incompetencia hasta una particular forma de distinguir el bien del mal-, el tipo número 3, al igual que los tipos número 1 y 2, trata de todos modos de hacerse con todo tu dinero.

Para combatir esta peligrosa tipología, Ringer diseñó una filosofía basada en tres puntos fundamentales:

1. No hay ninguna razón por la que una persona tenga que progresar en el mundo de los negocios, a través de los niveles de una jerarquía de poderes preestablecida. Cada persona tiene el inherente derecho de "anunciar" que está en el nivel en que escoja estar. Pero cuidado: si no se está preparado para negociar desde este nuevo nivel, la realidad se encargará de rebajar nuestras pretensiones.
2. Los resultados que una persona obtiene en una negociación son inversamente proporcionales al grado en que es intimidada. Luego, hay que procurar pasar de intimidado a intimidador.
3. En una negociación lo que cuenta no es lo que dices o haces, sino tu postura (fuerte o débil) cuando lo dices o haces. Por lo tanto, hay que diseñar maneras de maniobrar desde una posición de poder.

El Dr. Chester L. Karrass (1993) -ex-directivo del grupo de empresas Hughes- lo dice sin ambages: "En los negocios usted no obtiene lo que se merece, sino que obtiene lo que negocia". Así, cuenta que érase una vez un oso que tenía hambre y un hombre que tenía frío, por lo que decidieron negociar en una cueva neutral. Después de varias horas se llegó a un acuerdo. Cuando emergieron, el hombre tenía un abrigo de piel, y el oso ya no estaba hambriento...

Los grandes expertos de la negociación tipo "yo gano/tu pierdes" han sido los soviets de la antigua U.R.S.S. Cada victoria política era lograda al precio de una terrible pérdida por parte del oponente. Pero lo que ha hecho caer a la U.R.S.S. ha sido la suma de estas pérdidas. Si; es verdad. A largo plazo es mejor buscar soluciones del tipo "yo gano/tu ganas". Pero Karrass insiste: seamos realistas. En una negociación exitosa, ambas partes ganan... pero frecuentemente una de las partes gana más que la otra...