

Respuestas a cuestionario

1. ¿El negociador experto invierte más tiempo en preparar una negociación que el negociador medio?

Falso. Emplea el mismo tiempo. No hemos observado ninguna diferencia significativa entre uno y otro. Lo que ocurre es que el experto utiliza ese tiempo de distinta manera porque rellena la hoja de preparación en 5 pasos. Busca variables que añaden valor al acuerdo, en lugar de preparar durante horas una lista interminable de razones para salirse con la suya y convencer al otro. Tiene incentivos y sanciones. Utiliza los comportamientos correctos en cada una de las cinco fases.

2. ¿Emplea el experto más argumentos para defender su propuesta?

Falso. Cuantos más argumentos le das a la otra parte, hay más riesgo. Si tienes una razón para hacer algo, la dices y punto. No quieras añadir más razones para fortalecer tu argumento principal porque lo debilitas. Suena a justificación. Parece que, como no te sientes seguro, añades más razones. Cada razón es más débil que la anterior. Cuantas menos razones le des al otro, menos le abres el ángulo para que te “ataquen”.

3. ¿El experto oculta información al otro sobre lo que realmente quiere?

Falso. El experto, dice lo que quiere. Pide lo que quiere porque sabe que así aumenta sus posibilidades de obtener lo que desea. Piénsalo, si no le dices al otro lo que quieres, no conseguirán dártelo. Un niño que quiere un helado, lo pide, no le dice a su madre: “es que siento cierta sequedad en la garganta y un producto refrigerado me podría ayudar”. Se lo dice directamente, sin más explicaciones.

4. ¿Resalta más el experto las áreas de desacuerdo que las de acuerdo?

Falso. El experto busca lo que le une al otro, no lo que le separa. Exactamente busca tres veces más que el negociador medio las áreas que le unen al otro. Huye del antagonismo, destaca los puntos de acuerdo, los asuntos que le acercan al otro. No inicia su conversación con la palabra “pero”, para dárselas de importante. Ni siquiera dice “no estoy de acuerdo”, porque no hace falta decirle al otro que no estas de acuerdo, basta con dar tu opinión.

5. ¿Es acertado poner cara de póker cuando negociamos?

Falso. Eso es para las películas. Si te ofrecen un trabajo por el que has luchado durante meses, ¿pones cara de póker o se te ilumina la cara? Lo humano es alegrarse. Y si no te alegras, el otro desconfiará.

El experto hace exactamente el doble de comentarios sobre lo que siente que el negociador medio. Revela sentimientos internos que expresa con frases como que “no estoy seguro que hacer sobre ese asunto, ¿puedes comprobar de nuevo el cálculo?”. Aunque desvela sentimientos internos, ocurre lo contrario con la información sobre hechos o datos porque el experto ofrece exactamente la mitad de información que el medio.

6. ¿Es acertado acudir a una negociación para “ver por donde respiran”?

Falso. A una negociación se acude preparado con tu hoja de preparación en cinco pasos y con tu lista de incentivos y sanciones. La buena suerte favorece a los que se preparan, solo viene si estás preparado.

7. ¿Es correcto pedir el doble de lo que quieres para tener más espacio donde moverse?

Falso. Si pides el doble de lo que necesitas, bloquearás la negociación. Además creas un segundo problema, ¿cómo bajas sin perder credibilidad? Nadie querrá negociar contigo.

8. ¿Existe una relación entre lo que aspiras obtener y lo que realmente obtienes?

Verdadero. Hoy sabemos que si aspiras alto, siendo realista, obtendrás mejores acuerdos porque ese empujón hace que suba tu termostato interno. Está demostrado que los que aspiran alto obtienen mejores acuerdos que los que aspiran bajo.

9. ¿Debes evitar que la otra parte te diga “no”?

Falso. Aprende a amar el no, como los niños. Prepárate para cuando el otro te diga no. A un niño el no le entra por una oído y le sale por el otro. Un no es el inicio de la negociación, un sí es el fin.

10. ¿Es acertado hacer una pequeña concesión inicial para “ganarte” al otro?

Falso. Una pequeña concesión incondicional es una muestra de debilidad que provocará que el otro suba sus expectativas, y volverá a por más concesiones. Un negociador no hace concesiones, intercambia.

11. ¿Es aconsejable aceptar la propuesta del otro de “dividir por la mitad” para ser equitativos?

Falso. Dividir por la mitad parece equitativo, y no lo es. Lo equitativo es lo que las partes acuerden. Aceptar la primera oferta no es negociar, sino ceder. Si aceptas la primera oferta te apretarán más la próxima vez.

12. ¿Es mejor pedirle al otro que sea él quien plantee la primera propuesta?

Falso. Si conoces tu precio, avanza primero con tu propuesta. Así elegirás el mejor momento y marcarás tú el ritmo de la negociación. Si dejas que sea el otro, tendrás que reaccionar a su propuesta, en lugar de que él reaccione a la tuya.

13. Cuando te quejas, ¿es bueno pedirle al otro que te dé una solución?

Falso. Porque la solución que te dé el otro será peor que la que tu propongas, porque no hay nadie mejor que tú para saber lo que quieres. El que se queja debe proponer su solución.

14. ¿Es mejor mantener todos los asuntos enlazados y tratarlos globalmente, que dar respuesta a un asunto y después a otro?

Verdadero. Si te piden una cosa detrás de otra, ten paciencia. Escuchas todo y lo tratas después globalmente. No llegues a acuerdos individuales sobre cada uno de los asuntos. Y no cierres ningún acuerdo individual hasta que no tengas un acuerdo global.

15. Si la otra parte te propone cerrar un acuerdo que lo consideras como un buen trato, ¿le contestas que “sí”?

Falso. Eso es aceptar la primera oferta. Un negociador no dice sí con acento, dice que “si es de esta manera, entonces acepto cerrar el trato”. Al poner precio a tu sí, le muestras al otro que tú no cedes, que sólo intercambias. Aunque te interese la propuesta de cierre del otro no puedes decir sí, es gratuito. Tienes que dar un sí condicional y así pones precio al cierre.

16. Cuando estás con un negociador agresivo, ¿te ayudará hacer una pequeña concesión para favorecer la relación y aliviar la presión?

Falso. Una concesión es un filete de bison. El coyote vendrá a por otro. Por más filetes de bison que le des a un coyote no lo conviertes en vegetariano.

17. ¿Es acertado contestar rápidamente a las preguntas del otro?

Falso. Muchas respuestas pueden llevar una concesión. Antes debes comprender la necesidad que hay detrás de esa pregunta.

18. ¿Es acertado contraproponer de inmediato a las propuestas del otro?

Falso. Una contrapropuesta inmediata es ineficaz porque es percibida por el otro como una defensa o como que estás en desacuerdo. Antes de contestar, resume y busca información. Después propón teniendo en cuenta la propuesta del otro.

19. ¿Al experto se le reconoce porque dice “eso no es negociable”?

Falso. Un no molesta y te lleva al bloqueo. Es como darle con una puerta en las narices. Un negociador no cierra puertas, las abre tendiéndole al otro un puente de oro. Después de un no, añade un sí.

20. ¿Es acertado decirle al otro que pare de una vez de pedirte cosas?

Falso. Si te piden algo debes decir esta palabra: ¡aleluya!, porque ahora tienes algo que el otro quiere y entonces puedes negociar. Si no tienes nada que el otro desea no podrás intercambiar.