

## Cinco claves para ser un negociador efectivo

**El 'mindfulness' es una herramienta útil para controlar emociones durante una negociación**  
**Una profesora del IE aconseja huir de las luchas de poder**

Paz Álvarez

10 de noviembre de 2017

Negociar es difícil. Requiere de numerosos factores y la mayoría de las veces no se suele sacar el máximo partido porque se cometen numerosos errores. Para empezar, negociar significa relacionarse, comunicarse y dialogar. Eso sí, no es un diálogo cualquiera, ha de estar orientado a conseguir resultados. Por eso, un negociador debe ser un experto comunicador que sabe qué hacer y cómo hacerlo en cada momento para lograr el impacto que se pretende conseguir. Es la primera recomendación que hace la directora del Centro de Negociación y Mediación del IE Business School, Mercedes Costa, y autora del libro *El negociador efectivo* (Editorial LID), quien cree que lo más importante es ser consciente de cuál es la presencia que cada persona proyecta en los demás.

En su opinión cree que son cinco los pilares sobre los que se asientan los efectos persuasivos en la mesa de negociación.

1. Saber estar. La autora se pregunta: "¿cómo vamos a persuadir si no estamos presentes, si la ansiedad o el miedo secuestran nuestra atención y cierran las puertas a todo lo que nos rodea? Para provocar un impacto persuasivo en el otro, Costa aconseja hacer una aproximación al *mindfulness*, que ayuda a tener un mayor control emocional, ya que además cimientan una consciencia plena de las situaciones vividas, a la vez que una mayor libertad para elegir mejores formas de actuar. "Se trata de ser conscientes de nuestros sentimientos y emociones, y si los acogemos sin rechazo o los controlamos estaremos en condiciones de estar realmente presentes en una negociación". Esto implica serenidad, control de la atención, de los gestos, de la voz y de las palabras.
2. Querer conocer. Esto significa desprenderse de prejuicios, alejarse de las certezas y de los puntos de vista inamovibles con los que cada uno se fabrica sus propias verdades. Porque, según la experta, de lo que se trata es de estar dispuestos a buscar la información que las pueda poner en tela de juicio, y esto pasa por adoptar una actitud de escucha activa.
3. Comprender al otro. Para ser un buen negociador es imprescindible practicar lo que la docente del IE define como maratón interpersonal, una carrera de fondo que permite a cada individuo alejarse de él mismo y ponerse en la piel del otro, para luego volver a su propio espacio y continuar negociando, con el fin de lograr el objetivo que se persigue. "No hay que tener miedo a salir de la zona de confort y adentrarse en el espacio del otro, cuando se vuelva del viaje, se será mejor negociador y mejor persona", apunta Costa.
4. Apartar los juegos de poder. En este punto conviene dejar de lado la idea de demostrar a otros que se tiene razón. "Si lo que queremos demostrar es quien tiene el poder sobre el otro, mejor será dejar de negociar". Por tanto, se debe adoptar la actitud pragmática de quién debe resolver una compleja tarea con otro, y apartar la competitividad por el bien del entendimiento.
5. Construir el mejor argumento. Para ello es preciso conocer a la persona con la que se negocia, con el fin de conocer sus emociones, aunque cuando el interlocutor es una empresa o institución y se traten temas relacionados con el ámbito de los negocios, la economía o la ciencia, es mejor utilizar una argumentación racional. Sin olvidar, como recuerda Costa, las indicaciones de Aristóteles, que decía que los negociadores son personas, "y como tales se

dejarán persuadir con mayor facilidad si hemos sabido añadir elementos emocionales efectivos, como un ambiente de respeto". Tampoco hay que olvidar que la vida es pura negociación.