



ESPECIALISTA EN NEGOCIACIÓN DEPORTIVA

ESPECIALISTA EN NEGOCIACIÓN DEPORTIVA



TEMA 1. INTRODUCCIÓN



1. INTRODUCCIÓN

La negociación es una de las principales facetas de la vida. Se trata de una necesidad vital camuflada, y no percibida, pero que está absolutamente presente en nuestro día a día

1. INTRODUCCIÓN

Vivir es conciliar intereses. Llegar a acuerdos, que no convencer. En cualquier interacción con otros la negociación está implícita, porque como seres humanos que somos existe una socio-dependencia. Dependemos de otros para nuestros propósitos independientemente del grado en el que se produzca.

1. INTRODUCCIÓN

La negociación tiene mucho de arte inconsciente. Más allá de la esfera profesional, se suelen producir episodios de inconsciencia en esta disciplina. Negociamos en casa, con nuestro marido o nuestra esposa, con nuestros hijos. Lo hacemos permanentemente.

1. INTRODUCCIÓN

Por tanto, en primer lugar podríamos concluir que para dominar esta materia es necesario hacerla consciente, y entenderla como una cuestión presente y tremendamente relevante. Ahora bien, ¿cómo hacerlo?

1. INTRODUCCIÓN

Para encontrar la respuesta correcta habría que atender al objeto. ¿Qué es lo que busco yo con la negociación? ¿Qué es lo que pretendo conseguir? ¿Qué estoy dispuesto a conceder?

1. INTRODUCCIÓN

Por ello, al contrario de lo que se suele manifestar, concebimos múltiples formas de negociar en función de lo que se pretenda conseguir. No hay que ser carpetovetónico en este sentido. La motivación determinará el estilo.

1. INTRODUCCIÓN

Lo ideal, es dominar una serie de herramientas que permitan incrementar la aptitud en la negociación, así como también conocer la mejor disposición psicológica para afrontarla, lo que condicionará la actitud. El propósito de la negociación determinará después cuál es la mejor manera de articular aquello que conocemos.

TEMA 2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN



2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

En primer lugar, lo que uno opine es irrelevante. No importa nada. Lo importante es lo que crea la otra parte. Hay que moverse en su forma de percibir las cosas. Las negociaciones llegan a buen puerto cuando existe la aquiescencia de ambas partes. Si por su parte no existe no habrá acuerdo.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

En segundo lugar, hay que saber que las decisiones que se adoptan son puramente emocionales. La razón no convence. La razón justifica. ¿Cuántas veces la gente se compra algo como consecuencia de un impulso y luego lo racionaliza?: “Me hacían falta las botas. Las otros se me iban a romper pronto”.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Por ello, hay que tener cuidado con sentenciar, con hacer juicios de valor. Que para uno algo tenga sentido, o no lo tenga, no es extrapolable al otro. Intentar fundamentar las decisiones en lo que es racional para uno es abocarse al fracaso. ¿Por qué? Porque habitualmente enquistas a la contraparte y la pones a la defensiva: “¿Me estás llamando tonto porque yo no veo lo que para ti tiene tanto sentido?”.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Dicho esto, hay que tener claro cuál es el objetivo que se pretende en la negociación. Es una cuestión fundamental. Hay que tener perfectamente definido cuál es el propósito perfecto, lo ideal, así como también los límites mínimos. Todo ello debe estar perfectamente delimitado. Es más, no se deben cambiar a lo largo de la negociación. Con unos límites perfectamente definidos se evita el efecto subasta.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

También hay que tener un especial cuidado con el modelo de negociación “Ganar-Ganar”. Como ideal no es malo, es más, en muchas ocasiones es deseable, pero afrontar la negociación bajo ese prisma puede provocar que uno se encuentre inconscientemente condicionado y predeterminado a contentar a la otra parte olvidando los intereses propios. Muchos negociadores expertos lo saben y juegan psicológicamente con eso

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

No se trata de someterse a un proceso de rendición. No es un “Contentar-Ganar”. Esta forma de entender la negociación puede condicionar haciendo entender que es obligatorio llegar a un acuerdo, y que si no se alcanza es un fracaso. Pues bien, no cerrar un acuerdo debe ser una posibilidad muy real. Como cualquier otra. Si los límites mínimos no se van a respetar mejor terminar con la negociación. Hay que estar dispuesto a eso.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Por otro lado, es importante no ceder de forma gratuita. No hacer concesiones unilaterales. Si se cede en alguna cuestión dicha concesión debe ser intercambiada por algo. Si una persona cede permanente sin contraprestación genera en el oponente una creciente avaricia y éste pedirá paulatinamente más y más cosas. Se debe intercambiar siempre, y, además, debe hacerse en el mismo momento.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Cuando se concede hay que hacerlo poco a poco. En pequeñas dosis. No hay que buscar llegar a un acuerdo rápido haciendo concesiones grandes. Eso denota debilidad. No es malo tardar en llegar a un acuerdo. Es más, es deseable.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Si se hacen concesiones, éstas deben ser contingentes, deben estar condicionadas a algo que se espere a cambio. Los contratos de contingencias son contratos muy interesantes cuando no se está muy seguro de las condiciones que se van a dar o presentar. Por ello, se establecen realidades diferentes para escenarios diferentes.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

La forma de hablar de un negociador seguro tiene que ser tranquila. Hay que estar relajado. Uno debe expresarse de forma pausada aunque de forma directa y sin titubeos. Nada de muletillas. Firmeza. Expresarse así tiene una mayor capacidad de influencia. Nada tampoco de pseudosonrisas que den sensación de nerviosismo e inferioridad.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

La seguridad de un negociador también se ve mermada si éste da excesivas explicaciones. Es preferible no darlas. Hay que decir lo que se busca y punto.

Es necesario aprender a utilizar los silencios y a sentirse cómodo con él. El silencio es un arma muy poderosa. Las tomas de decisiones se producen en periodos de silencio.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

De ahí también su importancia. Un nivel similar de importancia lo tiene el escuchar. Se debe escuchar hasta el último momento, hasta la última gota que la contraparte tenga que decir. Es en esa última porción de lo que se dice donde aparecen las cuestiones más interesantes.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Incrementar en la negociación el número de unidades negociables también es algo capital. Cuantas más cuestiones susceptibles de ser negociadas más posibilidades existirán para llegar a un acuerdo satisfactorio, y menos posibilidades existirán de que la negociación se enquiste. A mayor número de unidades negociables mayor flexibilidad en la negociación. Por tanto, hay que preparar una lista de elementos, en orden de prioridad, susceptibles de ser negociadas de acuerdo a los propósitos de uno.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

También es interesante dejar que la otra parte ponga sobre la mesa todas sus unidades negociables a la vez. Sin embargo, uno debe ir sacando dichas unidades de una en una y poco a poco. No olvidar: hacer pequeñas concesiones cada vez.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Por otro lado, lo deseable es hacer propuestas diferentes para condiciones diferentes para después dejar a la otra parte que decida; “Si A entonces B, pero si C no será B, será D”. Es un arma muy poderosa. La otra parte tiene la sensación de que es ella la que decide.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Utilizar el tiempo como un elemento fundamental en la negociación. Negociar con urgencia es malo. Quien no tiene prisa gana. Las delimitaciones de tiempo son contraproducentes y hacen que uno negocie en su contra, al igual que lo es la ansiedad cuando uno ve que las negociaciones se demoran. El tiempo en negociación es clave.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

En relación al tiempo, se deben utilizar los plazos, hay que poner fechas límite a las propuestas que se hagan. La gente tiene una tendencia natural a creérselas y, además, genera ansiedad por la premura de tiempo que estos plazos transmiten.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Insistimos. Hay que preguntar y escuchar mucho. Investigar. Quien pregunta lleva la voz cantante en la negociación. Cuando no se tiene clara una cosa lo mejor es preguntar, nunca presuponer. Las presunciones no dejan de ser interpretaciones, no son la realidad.

2. LAS DIFERENTES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Es muy interesante generar ansiedad en la otra parte generándole expectativas, así como también poner precios excesivos a peticiones fuera de lugar. Una vez realizado eso, dejar que la otra parte se conteste a sí misma.

Cuando se pide una respuesta, sea la que sea, afirmativa o negativa, se está dando credibilidad a la oferta que se haya planteado.

TEMA 3. ASPECTOS PSICOLÓGICOS DE LA NEGOCIACIÓN



3. ASPECTOS PSICOLÓGICOS DE LA NEGOCIACIÓN

Para el aspecto psicológico la preparación es crucial. La preparación previa condicionara la altitud psicológica en la negociación. Se deben preparar profundamente todas las negociaciones. Cuanto más se prepare la negociación menos posibilidades existirán de que aparezcan impulsos emocionales que arruinen el proceso.

3. ASPECTOS PSICOLÓGICOS DE LA NEGOCIACIÓN

Hay que adelantarse a los hechos previendo con anterioridad. Eso proporciona una situación de calma y tranquilidad, que indudablemente es la actitud idónea en la negociación.

3. ASPECTOS PSICOLÓGICOS DE LA NEGOCIACIÓN

La verosimilitud de lo que se dice se refuerza por la forma con la que se dice. No es lo mismo que alguien realice una amenaza fuera de sí, que si lo hace de forma seria y relajada. No es lo mismo dudar ante cualquier planteamiento, que responder con seguridad. Para adoptar una actitud correcta la preparación previa ayudará en gran medida.

3. ASPECTOS PSICOLÓGICOS DE LA NEGOCIACIÓN

Como ya se ha dicho, negociar apremiado por el tiempo es contraproducente. Jamás se deben tener urgencias y jamás hay que permitir que a uno le metan prisa. No hay que ponerse plazos. Hay que actuar como si no importase que el proceso se dilate.

3. ASPECTOS PSICOLÓGICOS DE LA NEGOCIACIÓN

Utilizar con la otra parte la posibilidad de sanción o de pérdida. La posibilidad de perder es mucho más potente que la posibilidad de ganar. Mueve a la acción en mayor medida. Se debe dibujar la pérdida, el dolor, lo más claramente posible.

3. ASPECTOS PSICOLÓGICOS DE LA NEGOCIACIÓN

No hay que caerle bien a nadie. Es preferible ganarse el respeto.

Hay que olvidarse también de los resultados. Los resultados son una cuestión incontrolable porque dependen de otras personas y escapan al control de uno. Uno debe centrarse en lo que puede controlar (preparación).

Discreción absoluta. Hay que ser discreto.

3. ASPECTOS PSICOLÓGICOS DE LA NEGOCIACIÓN

No mostrar nunca necesidad. Una cosa es “querer”, y otra diferente “necesitar”. Tampoco se debe, en ningún momento, salvar la cara a la contraparte. No es el trabajo de uno. Es problema de la otra parte. Ahora bien, no hay que salvarle la cara pero hay que dejar que la otra parte la pueda salvar. No se le debe acorralar. Hay que darle una salida.

3. ASPECTOS PSICOLÓGICOS DE LA NEGOCIACIÓN

Tampoco intentar que el oponente se sienta cómodo. Es la otra persona la que realmente se tiene que sentir bien.

3. ASPECTOS PSICOLÓGICOS DE LA NEGOCIACIÓN

PENSAR EN GRANDE. Si se piensa en pequeño se acaba siendo un negociador pequeño.

No olvidar tampoco que las decisiones son emocionales. La razón sólo justifica las decisiones.

Controlar la mente y las creencias. La mente condiciona todo lo demás.

TEMA 4. LA ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACIÓN



4. LA ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACIÓN

En primer lugar, negociar siempre con la persona que decide. Hay que llegar a esa persona. De lo contrario se pierde el tiempo. Para llegar al que decide mostrar respeto al “bloqueador” (secretaria, etc).

4. LA ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACIÓN

Una de las primeras estrategias es la siguiente. Se trata de, en primer lugar, pedir algo muy superior a lo que se quiere para después pedir algo más moderado. ¿Por qué hacerlo así? Por una mera cuestión psicológica.

4. LA ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACIÓN

A la primera propuesta es posible que a uno le digan que no pero acto seguido al pedir algo más moderado esto será visto por la contraparte como una concesión que se ha hecho y mentalmente se verá obligado también a conceder, a poner de su parte. Por tanto, si se quiere X primero hay que pedir 2X para que, seguidamente, cuando se pida X esto parezca más racional.

4. LA ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACIÓN

Otra táctica es pedir en primer lugar algo muy sencillo para luego pedir más cosas. ¿Por qué? Porque cuando alguien ya se ha comprometido con algo, mentalmente se ve obligado a terminar el proceso de negociación y le da apuro echarse atrás.

4. LA ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACIÓN

Tras la primera petición se debe esperar, eso sí, un tiempo prudencial para hacer la segunda y subsiguientes (si las hubiera). No hay que atosigar. Primero, la otra parte debe interiorizar el primer compromiso. Después hay que dejar que ese pequeño compromiso que ha adquirido trabaje para uno.

4. LA ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACIÓN

Una tercera táctica podría ser hacer ver que uno está muy solicitado. Puede ser que uno no lo esté pero siempre se debe hacer ver que uno lo está. Hay que acotar fechas y horas. Limitar las reuniones, visitas, etc. a horas concretas.

4. LA ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACIÓN

Hay otros negociadores expertos que prefieren empezar las negociaciones con un “NO”. La fortaleza de esta táctica es meramente psicológica. Da información muy valiosa a la otra parte. Información que interesa transmitir. Pone todas las cartas sobre la mesa. Por tanto, también hay que dar al otro la posibilidad de decir “NO”.

4. LA ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACIÓN

Eso le posiciona a uno como alguien que tiene claro lo que quiere, difícil de doblegar, sin ninguna necesidad de agradar y que asume perfectamente la posibilidad de que no se llegue a un acuerdo sin que pase absolutamente nada por ello.

4. LA ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACIÓN

Es una táctica interesante contra negociadores expertos que intentarán aflorar en uno la necesidad de agradar, muy propia del “Ganar-Ganar” (La posible debilidad del Ganar-Ganar es que puede llevar implícito la necesidad de que el otro también gane y, por tanto, la necesidad de agradar y no molestar. Eso, los negociadores expertos lo saben y lo explotan a su favor).

4. LA ESTRATEGIA DE LA NEGOCIACIÓN

Una táctica muy interesante para interceptar mentiras sería estar muy atento a las respuestas que no contestan a las preguntas planteadas. A la gente le molesta mucho mentir pero no les importa en absoluto que la otra parte se engañe.

TEMA 5. ERRORES DURANTE LA NEGOCIACIÓN



5. ERRORES DURANTE LA NEGOCIACIÓN

Uno de los principales errores que cometen los negociadores noveles es mostrar necesidad. Nunca se debe hacer eso. Como ya se ha comentado.

5. ERRORES DURANTE LA NEGOCIACIÓN

También se suele caer en un error muy típico que es centrarse en lo que la otra parte pide y no en intentar saber lo que a la otra parte le interesa. Lo que la otra parte pide está motivado por lo que en el fondo le interesa. Una cosa son las posiciones, y otra muy distinta los intereses que respaldan esas posiciones.

5. ERRORES DURANTE LA NEGOCIACIÓN

Importante: Nadie comprenderá cualquier cosa que se le plantee si su retribución depende de que no lo comprenda. Siempre es así. Muchas veces parece que la otra parte está actuando sin sentido. Pero lo cierto es que aunque una cuestión no tenga sentido para uno, sí lo puede tener para la otra parte.

5. ERRORES DURANTE LA NEGOCIACIÓN

Otro error habitual es tomarse las cosas de forma personal. Al hacerlo sacamos a la luz nuestro enfado y nuestro comportamiento más primario. La emoción y la inteligencia son inversamente proporcionales.

5. ERRORES DURANTE LA NEGOCIACIÓN

Tendemos a pensar que el otro también pensará en uno. Pero no. No es así. La gente piensa en ella misma antes que en los demás.

5. ERRORES DURANTE LA NEGOCIACIÓN

Cuando alguien le ataca a uno en una negociación, hay que comportarse como si no hubiese pasado nada. No se debe hacer caso ni a ataques ni a amenazas. Si uno ve que la otra parte puede hacer cualquier tipo de amenaza más adelante hay que anticiparse y así desarmar al oponente.

5. ERRORES DURANTE LA NEGOCIACIÓN

Si el otro negociador es agresivo uno debe comportarse de forma aún más calmada, aún más amable. Hay que dejar que hable, no decir nada y seguir centrado en aquello que a uno le interesa.

5. ERRORES DURANTE LA NEGOCIACIÓN

También existen muchas ocasiones en las que uno no sabe retirarse a tiempo. Existen momentos en los que es preferible no negociar. Negociar tiene su coste. Y lo tiene en varias variables. En una negociación existe un coste económico, de dinero. Existe un coste de tiempo. Otro coste emocional. Y por último, un coste de energía. Hay que tener estos 4 costes bajo control.

5. ERRORES DURANTE LA NEGOCIACIÓN

En el momento en el que alguna de estas partidas se descontrole es mejor no negociar. Por su parte, un gran negociador buscará que el adversario descontrole alguna de esas partidas. Cuando uno descontrola alguno de sus costes acabará negociando en su contra.

5. ERRORES DURANTE LA NEGOCIACIÓN

CONCLUSIONES

5. ERRORES DURANTE LA NEGOCIACIÓN

Las herramientas y tácticas que se han expuesto aquí son eso, meras herramientas. No existe una única forma adecuada de negociar. La capacidad de ser flexible es un punto a nuestro favor. El oponente nunca será igual, con lo cual la capacidad de adaptación es un elemento clave. El objetivo y los propósitos que cada uno tenga en una negociación determinará la forma de llevarla a cabo.

5. ERRORES DURANTE LA NEGOCIACIÓN

No es lo mismo negociar en ocasiones puntuales donde la relación con la contraparte no va a tener continuidad, o no interesa tenerla, que negociar con personas con las que se negociará habitualmente en el futuro y con las que es interesante cuidar la relación. Lo dicho: el objetivo y el propósito, el qué, determinará la forma, el cómo.