

“Negociar no es engañar, como muchos creen”



Guillermo Echevarría

Guillermo Echevarría es docente del IUEAN, especialista en “coaching” (capacitación). En su seminario invita a sus alumnos a revalidar el valor de negociar, mediante técnicas que recuperan conceptos como los de “largo plazo”, “ventaja compartida” y “confianza mutua”.

Guillermo Echevarría es docente del IUEAN y coach de directivos en habilidades de liderazgo, trabajo en equipo y negociación. Sus opiniones son contundentes: “Los participantes de nuestro seminario llegan buscando técnicas para persuadir y lograr que el otro haga lo que ellos quieren”, explica. “Cuando les mostramos que la mejor manera de hacer eso es inscribirse en un curso de hipnosis en lugar de uno de negociación, se ríen y se dan cuenta de sus intenciones”.

Es que, contrariamente a lo que incluso muchos profesionales de la negociación creen, “negociar no es engañar”. “Se sorprenden positivamente cuando llegan a este punto, y empiezan a enamorarse de la palabra y del arte de negociar”, nos cuenta. A partir de su experiencia y formación (docente y licenciado en comercialización), rescata el valor del largo plazo a la hora de negociar.

“Las personas que tienen resultados crecientes en el tiempo suelen tener también una manera de mirar la negociación que la hace posible. Miran a largo plazo. Se enfocan en construir relaciones en lugar de enfocarse en negociar”, sentencia.

“La importancia de saber realizar acuerdos de largo plazo se puede medir en lo que cuesta conseguir un nuevo cliente, proveedor, socio y hasta... pareja, por haber roto la relación con la anterior”, compara Echevarría, para dejar en claro el valor de cualquier relación basada en la confianza.

Y habla de lo que sucede en el país: “Es importante cambiar el modelo de ‘ser vivo al negociar’ por el modelo de ‘ser inteligente al negociar’. El vivo apunta a sacar ventaja de cada interacción. El inteligente apunta a desafiar su propia manera de mirar para agrandar, con el otro negociador, la torta que luego van a repartirse”.

Seguridad. Parece ser la palabra clave. “El negociador inteligente - define Echevarría-, es un artesano de la creación de climas de confianza”. Es que, simplemente, la otra parte debe ver la posibilidad de “cooperar y sumar para agrandar el negocio en juego”.

Jefes y empleados

“Creo que una empresa no tiene que necesariamente prestar atención a su personal”, dice, irónicamente Echevarría, para aclarar: “Es algo que puede hacer si quiere seguir creciendo y reteniendo a los mejores jugadores”.

Es que la importancia de negociar efectivamente no sólo debe aplicarse a la relación proveedor-cliente, por ejemplo. Entre jefes y empleados también funciona.

“Luego de varios años de estudiar el tema y de asistir a los participantes en sus casos personales reales aprendí que la negociación es aún más necesaria cuando no queremos negociar”, explica. “Cuanto más delicada e importante sea la relación, como con un jefe, más importante es que los acuerdos sean entendidos y aceptados por ambas partes. Es fundamental que las reglas de juego estén aclaradas y consensuadas para que la relación crezca con cada nuevo acuerdo en lugar de irse deteriorando a medida que el tiempo pasa”.

El seminario

“El negociador que entrenamos en la Escuela Argentina de Negocios aprende a ser parte de la solución cuando negocia”, explica Echevarría. “Es una persona que primero se supera a sí misma - aquí entra

la idea de ‘autodominio’ -, y desde ese liderazgo personal enrola a la otra parte a seguirle el juego. Un juego en el que ambos se benefician, porque de lo contrario los acuerdos simplemente no duran o nunca llegan a cumplirse”. “¿Y para quién está pensado este seminario?”, —pregunta el periodista.

“Para personas dispuestas a poner en acción en su vida lo que trabajamos en el aula. Para todas las personas que estén comprometidas con revolucionar su manera de hacer acuerdos con otras personas”.

Algunos secretos para una Negociación Efectiva

- “En negociación el que se apura pierde. Estar apurado puede significar no estar dispuesto a escuchar y eso puede hacer que no detectemos grandes oportunidades e intereses de la otra parte.”
- “En momentos de cambios constantes es muy útil tener ‘la cabeza’ lo más libre posible para inventar nuevas salidas a nuevos desafíos”.
- “Es imprescindible llegar a acuerdos claros para ambas partes y ‘limpiar’ continuamente las relaciones de malos entendidos y resentimientos. Ésto nos da tranquilidad en lo que a los ingresos refiere. Y esa tranquilidad nos permite dedicar nuestra atención a mejorar nuestro servicio y a encontrar nuevos clientes.”
- “Las relaciones estables y constructivas son muy útiles a la hora de sumar nuevos clientes, porque nos recomiendan o porque les podemos pedir permiso para que den testimonio ante nuevos clientes de su satisfacción con el servicio que les prestamos.”