



**CMI
INTERSER**

LA CARA HUMANA
DE LA NEGOCIACIÓN

¿Y si no llegamos a un acuerdo?

Por Dr. Julio Decaro

Un aspecto resistido en la preparación de negociaciones, es planificar que hacer si esa negociación falla. Muchos clientes sienten tal ansiedad por cerrar un trato, que no desean ni pensar que podrían hacer si no se llegase a un acuerdo. ¿Le pagamos para lograr un acuerdo? me dicen, no para ver que hacemos en caso de no lograrlo. Este es un grave error.

El objetivo de una negociación, no debe ser llegar a un acuerdo, sino encontrar el mejor camino para satisfacer los intereses. Todo el proceso tiene por cometido ayudarnos a tomar una decisión clave: ¿debo acordar con quien estoy negociando? o ¿debo optar por mi mejor alternativa a este acuerdo (MAAN)?

Alternativa, es todo aquello que puedo hacer, fuera de la mesa de negociación en la que estoy participando, sólo o con otro, para satisfacer mis intereses. No debemos participar en una negociación sin haber pensado cual es nuestra mejor alternativa y las formas de mejorarla.

Conocer su MAAN lo ayudará a fijar los límites, a saber cuando debe dejar esa negociación. No se debe acordar nada menos que lo que podemos conseguir fuera de esa mesa. El hecho es que por desconocer su MAAN, vemos personas continuar sentados en una mesa de negociación cuando deberían levantarse, o por el contrario, vemos levantarse, cuando en realidad deberían permanecer sentados. Conocer su MAAN es además, uno de los elementos más tranquilizadores en una negociación. Si sus alternativas son muy buenas, es decir, si lo que necesita lo puedo conseguir también fuera de esa mesa negociadora, seguramente negociará muy tranquilo.

¿Y cuando mis alternativas son muy malas? preguntan los clientes. La respuesta es: No sabe cuanto tranquiliza saber eso; de esa mesa Ud. no se puede levantar.

Por otro lado, es vital que piense en las alternativas de la otra parte. Si las posibilidades de la otra parte de satisfacer sus intereses fuera de esta negociación son muy buenas, las cosas se le pondrán difíciles. Desmejorar legítimamente esas alternativas, es decir, mostrarle que retirarse no es lo mejor para él, es un deber de toda buena preparación.

Resumiendo: piense y mejore su propia alternativa al acuerdo; póngase en el lugar del otro y desmejore sus posibilidades de retirada.

Por último, durante la negociación, maneje el tema alternativas con sumo cuidado, pocas cosas suenan más amenazantes que exponer crudamente su posibilidad de retirada o decirle a la otra parte, que si no negocia con Ud., está muerto.