



**JOSE I. TOBON
CONSULTORES**

Cómo desarrollar su habilidad de negociación?

Una pregunta frecuente que recibimos como entrenadores de negociación se refiere a la forma efectiva de desarrollar la habilidad de negociación en cada una de las personas de la empresa. Para esto es necesario recorrer ciertos pasos que, después de entrenar más de 8.000 negociadores, hemos refinado durante los últimos años y que resumimos a continuación:

Necesidad sentida

Es necesario que usted **tenga una necesidad sentida**, que puede ser derivada en muchos casos de los deficientes resultados en algunas de sus negociaciones reales y que a usted le hayan costado dinero o tensiones innecesarias. **La población que tiene la necesidad sentida puede ser solo del 5%**, mientras que el 95% no es conciente aún de esa necesidad, aun cuando exista. Ese 95% está en lo que se llama **Cuadrante I**, que es el de **incompetencia inconciente (no sabe que no sabe)**. Ese 5% salió del Cuadrante I y pasó al **Cuadrante II**, en donde hay una **incompetencia conciente (sabe que no sabe)**.

Entrenador

Le sugerimos que contrate un entrenador que sea realmente **experto en el tema de negociación** y haya profundizado de tal forma que vea lo que otros no ven y que pueda dar **recomendaciones maravillosas con gran claridad mental, precisión y efectividad**. Debe ser un **experto en el arte de entrenar** para que diseñe un proceso en el que usted mismo se de cuenta de sus errores sin la necesidad de que el entrenador se los evidencie. El entrenador debe ser **respetuoso, colaborador, exigente**.

Evaluación inicial de habilidades

Antes de iniciar cualquier entrenamiento es recomendable que **usted mismo se evalúe su habilidad de negociación**. Para esto debe contar con un **formulario** en el que se incluyan **las principales conductas de los buenos negociadores**. Sería útil que jefes, colaboradores y pares **también lo evaluaran a usted** con el mismo formulario y así podrá discutir las diferencias entre las evaluaciones.

Conformación de grupo

Es recomendable que se conforme **un grupo de personas comprometidas con el objetivo de ser mejores negociadores**. Ese grupo **será exitoso si i) ven beneficios personales, ii) se comportan como una comunidad de aprendizaje y iii) se generan beneficios para la organización**.

Entrenamiento

Así como el entrenamiento de natación es nadando en la piscina, el de fútbol es jugando en la cancha, **el entrenamiento de negociación es negociando**. Las sesiones de entrenamiento deben estar cargadas de **casos, talleres, ejercicios y juegos**. Usted debe **participar activamente**; el entrenador lo verá a usted negociando y usted revelará las habilidades de negociación actuales y las áreas de mejoramiento.

Usted deberá ser muy **abierto, analítico y humilde** al **analizar sus propios errores** en las sesiones de entrenamiento. Después buscará, con la ayuda del entrenador, las razones de la ocurrencia de esos errores. Se debe detener en aquellos que son más graves y frecuentes.

Ese entrenamiento debe tener una **duración** tal que implique **esfuerzo, seriedad, continuidad**; que **genere proceso y mantenga la motivación**.

Soporte conceptual

Creemos que el éxito como negociador está más en el desarrollo de la habilidad, que en el refinado y profundo conocimiento de la teoría, pero estamos convencidos que para que usted sea un negociador de alto desempeño debe **complementar el arte de la negociación con la ciencia de la negociación**. Usted debe estar dispuesto a estudiar la teoría de la negociación. Los **10 libros principales** acerca del tema los sugerimos en la sección de Listmania en www.amazon.com (bajo la búsqueda negotiation, la Listmania es "Must Negotiation Book" y el autor es José I. Tobón).

Aplicación

Creemos que las personas de gran éxito son las que **con mayor prontitud llevan a la práctica los conocimientos adquiridos**. La información no es poder; es solo poder potencial y se vuelve poder real al convertirla en acción. **Busque la forma de llevar los conceptos, lo más rápida y pragmáticamente posible, al giro ordinario de sus negocios**. Para esto use **formatos, herramientas, listas de chequeo, matrices, etc.**

Maestro

Creemos que **"la mejor forma de aprender es enseñar"**. Por esto, usted debe **prepararse para ser entrenador de otros**. Cuando esté entrenando a un grupo, usted sabrá realmente lo que usted sabe. Inicie con sesiones cortas (una hora) hasta llegar a sesiones más largas (uno o dos días).

Cadena de valor

Una de nuestras frases de cabecera es que **"es mejor negociar con alguien que sabe negociar"**. Por esto es recomendable que usted promueva que los que están en la cadena de valor de su negocio también se entrenen como negociadores.

Usted debe ayudar a **generar la cultura de la negociación** para hacer que la negociación ayude a lograr más cosas, con menos esfuerzo.

Sostenimiento

La habilidad que se desarrolle debe sostenerse en el tiempo. Por esto es recomendable que **programe sesiones en el tiempo para sostener la habilidad o refinarla**.

Mantenga siempre la humildad y nunca crea que es un excelente negociador.