



TALLER / CURSO: NEGOCIACIÓN	Formato: Presencial
BLOQUE 4: Negociaciones especiales	Tipo: LECTURA
NEGOCIA COMO EL FBI	

APRENDE A NEGOCIAR COMO EL FBI

“Tenemos a tu hijo, Voss. Danos un millón de dólares o morirá”. Así comienza el libro *‘Never Split the Difference’*, de Chris Voss, negociador líder del FBI.

Nueve trucos para tener éxito en una negociación

1.- Sé consciente de que estás en una negociación

Si no eres consciente de que estás en una negociación es fácil que la pierdas.

2.- No mires solo el dinero

Voss anima a ser flexibles, creativos y valorar otros aspectos, que puedan terminar siendo más importantes que la cifra económica.

Centrarse en un único aspecto puede ser muy perjudicial, aun cuando consigamos nuestros objetivos en dicho aspecto.

3.- Hazles sentir poderosos

“El secreto para tener la mano ganadora en una negociación es darle a la otra parte la ilusión de que tienen el control. **No quieres estar peleando por el control: es una pérdida de tiempo y una trampa habitual.**

Centrarnos en conocer la postura y los motivos de la otra parte. “La gente muchas veces se prepara para los números, pero **no se preparan para las dinámicas emocionales** en las que la negociación les va a introducir”, advierte Voss.

4.- Cuidado con lo “justo” (es algo subjetivo, del otro)

‘Te he dado una oferta justa’ te estoy diciendo que estás siendo injusto conmigo”.

‘**Quiero asegurarme de que sientas que te he tratado con justicia.** Y en cuanto pienses que no es así, por favor, dímelo’.

5.- Muéstrales un futuro brillante

Ayuda al secuestrador a ver cómo va a salir ileso del problema que ha creado. **Explica a tu jefe las ventajas que va a obtener al ponerte en una posición de mayor rango.** Demuestra a tu futuro cliente cómo vas a mejorar su vida. Mejorar el futuro es la mejor manera de negociar.

“Cuando tengo a un tipo atrincherado en un piso 27 lo primero que quiero que escuche es: **Estoy aquí para asegurarme de que salgas vivo**”

6.- Entiende para qué estás escuchando

La clave para la flexibilidad es no estar tan seguro de lo que quieres conseguir como para decir no a algo mejor”. Si estamos negociando un ascenso, obcecarnos en el salario y no escuchar con atención otros posibles beneficios que nos ofrezcan puede hacernos rechazar una gran oferta.



7.- Gusta a la gente y no intentes ser el tipo duro

“Las estadísticas dicen que las personas que más gustan tienen seis veces más opciones de conseguir lo que quieren. La gente cree que para poder presionar tienen que ser duros. Cuando en realidad es lo contrario; **cuanto más gustes, más duro puedes presionar**”, asevera.

8.-Usa el poder de las preguntas abiertas

Recuerda: No quieres respuestas de sí/no, quieres que se abran.

Usa esta técnica para **conocer más sobre las necesidades de tus clientes**. Que te cuenten los entresijos de su negocio y de su empresa, sus necesidades particulares. Que no te rellenen simplemente un formulario comercial. La información es poder, y además estarás creando la sensación en tu oyente de que realmente te preocupas por él y por sus problemas.

9.- Aprovechate de las emociones

“La gente toma decisiones por ego, ira, enfado, vanidad, disfrute...”. Sin embargo, en el mundo de la empresa se trata de negar esta evidencia. “Las negociaciones en el mundo empresarial tratan de fingir que las emociones no existen. Es decir, **tratan de ser completamente racionales y exentas de emociones, lo cual es una ficción**. Los seres humanos son incapaces de ser racionales. Por eso, en vez de pretender que las emociones no existen, los negociadores de secuestros han diseñado un acercamiento que toma totalmente en cuenta las emociones y las usan para influir en las situaciones. Que es la realidad de lo que en verdad ocurre”.

“**Tu primer objetivo al negociar, en lugar de exponer tus razones, es oír a la otra parte**; esa es la única manera en la que puedes callar la voz en la cabeza de la otra persona. Pero la mayoría de la gente no lo hace. La gente entra a una negociación queriendo dar una argumentación. No prestan atención a las emociones y no escuchan”.