

# NADIE QUIERE PERDER

Inspirada en la historia real de Antonio Arias, ejecutivo de ventas en una empresa exportadora de cajas. Durante el año 2019, solicitó incrementar sus ingresos, pero la empresa se los denegó. Sin embargo, Antonio se asesoró sobre cómo brindarle valor a la empresa, lo cual hizo que ellos reconsideraran su propuesta.

La historia de Antonio nos enseña lecciones en: **Negociaciones, Liderazgo, Honestidad.**

## NEGOCIACIONES

62% de los profesionales considera que el reto más grande en una negociación es cerrarla\*. Sin embargo, solamente 4 de cada 10 personas ha tomado un entrenamiento en negociación\*. Muchas personas llegan a improvisar frente al cliente o proveedor, muchas veces no logrando su objetivo.

### ¿Cuánto se puede perder en una negociación?

8 de cada 10 profesionales confirman que se puede perder en una negociación entre \$10,000 y \$50,000\*. Si es tan importante el resultado final de una negociación, es vital dedicarle tiempo a una planificación estructurada de la misma. Crear rutas y escenarios nos permitirá brindar opciones y soluciones para presentarle a la contraparte.

Es común que los términos iniciales no sean aceptados por alguna de las partes. Es por eso mismo que se debe poner la atención máxima a los territorios de oportunidad del cliente. En Latinoamérica más del 90% de profesionales quieren ganar igual que su contraparte o más\*. Muchas veces el enfoque está direccionado en ganar, pero no pensamos en qué obtiene o qué deja de percibir nuestro cliente o proveedor.

Todos quieren ganar, y nadie quiere perder. Pero la pregunta es ¿cómo gano o cómo pierdo una negociación? ¿Por qué hay personas que se resisten a un buen acuerdo en el cual podrían ganar?

Se le preguntó a un grupo de personas si estarían dispuestos a ganar el doble de salario y el 100% respondió que sí. Se les dijo que habría únicamente una condición, que sus compañeros ganarían 3 veces más que ellos. El resultado final: 90% preguntó ¿Por qué? Ya que no les parecía justo.

La mente funciona con comparativos y la realidad es relativa. Si un proveedor ofrece un precio 2 veces más bajo que el precio del mercado parece que es un “buen precio”. Pero si

se descubre que ellos ganan 90 de cada 100 centavos, para muchos es injusto y se busca la manera de obtener un mejor acuerdo.

La información que se brinda por ello es importante. No es necesario hablar de lo que obtenemos, tanto como de lo que obtiene el cliente o proveedor. También es importante evidenciar todo aquello en lo hemos invertido, que beneficiaría a la contraparte, sin asumir riesgos.

**El enfoque debe estar en:**

1. Qué ganará la contraparte a través del acuerdo.
2. Las inversiones o riesgos que asume nuestra parte.

**Evitar enfocarse en:**

1. En lo que conseguiremos nosotros a través del acuerdo.
2. Lo que gastará o invertirá la contraparte.

**Aversión a la pérdida**

El enfoque siempre debe estar en lo que el cliente o proveedor obtendrá. Si no se llega a un acuerdo, es esencial valorar lo que se dejará de ganar en ambas vías. El costo de oportunidad de no realizar una negociación puede hacer que pierdan más ambas partes. El evidenciar esto puede darle un giro a la negociación. Todos queremos ganar, pero nadie quiere perder.

Existe una fuerte tendencia en la gente a evitar pérdidas monetarias llamado aversión a la pérdida. Se prefiere evitar perder lo que se tiene “seguro”, antes que arriesgar por ganar un “poco más”. \*\*

## **LIDERAZGO**

Las mejores negociaciones no se hacen siendo orgullosos, sino escuchando a los demás. Combinar esfuerzos para lograr mayor influencia es algo que los líderes saben hacer. El trabajar en equipo para lograr los objetivos lo pueden hacer líderes que ponen el bien común por encima del ego.

Para lograr salir de su situación, Antonio debe soltar su ego y trabajar con su compañero, ya que es él quien ha hecho contactos con los clientes. Sin embargo, para crecer un líder debe aprender a delegar en otros, lo que ya no puede ver por falta de tiempo o capacidad. Existe un temor en algunos líderes en soltar el control.

**Cómo hago la transición a delegar:**

1. Paso a paso, escaladamente. No es necesario delegar de la noche a la mañana al equipo.
2. Practicar. El 79% de las profesionales considera que la mejor manera de aprender es practicando.
3. Conociendo al equipo. No se le puede delegar a alguien que aún necesita aprender aspectos básicos, especialmente si existen riesgos dentro de la función que ejercerá.

“Quien ya lo sabe todo, no puede aprender; quien es el mejor, no tiene nada que lograr.”

## HONESTIDAD

La honestidad es necesaria para lograr la confianza en el campo profesional. El 98% de las personas en Latinoamérica confían más en un líder que brinda información clara\*. El ser transparente permitirá que la confianza crezca dentro de las organizaciones.

Antonio no es honesto con sus compañeros de trabajo y debe utilizar una máscara para aparentar que todo está bien. Esto no le permite abrirse a trabajar con otros ni dejarse ayudar. El ocultar problemas dentro de la organización es lo mismo, mientras más intente esconder situaciones relevantes que merecen la atención, mayor será el daño provocado.

Se recomienda para los líderes:

1. Compartir metas y objetivos claros en corto y largo plazo con el equipo.
2. Mantener transparencia de información importante.
3. Evitar dar información parcial o totalmente falsa.

\*Fuente: europacampus.com

\*\*Ariely, Dan; Irracionalmente Predecible

### Diego Salazar

Presidente de la Red Mundial de Conferencistas

### Pedro Solís

Director Ejecutivo de Europa Campus

