

CENTRO DE NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN

PRESENTACIÓN DE “EL NEGOCIADOR EFECTIVO”



El pasado 23 de octubre, tuvo lugar en el Aula Magna del IE Business School el acto de presentación de **“El negociador efectivo: comunicación persuasiva con técnicas de Mindfulness”**, último libro escrito por la profesora y directora del Centro de Negociación y Mediación, Dña. Mercedes Costa. En dicho acto acompañaron a la autora, D. Jose María Fidalgo, Presidente del Foro Negocia, D. Eduardo Serra, Vicepresidente de Everis y Presidente de la Fundación Transforma España y D. Marcos Peña, Presidente del Consejo Económico y Social.

En su intervención, la profesora Costa introdujo a los asistentes en las líneas centrales que articulan el contenido de su libro. Comenzó comentando que este es el tercero de una serie de manuales cuyo objetivo ha sido aportar instrumentos, a la vez rigurosos y prácticos, basados en su experiencia acumulada durante tantos años de formación en materia de negociación.

Así, si el primero de dichos manuales se centró en el método, el siguiente en el desarrollo de los conceptos básicos de la negociación y este tercero debía poner el foco en las personas, dijo la Sra. Costa, *“Porque quienes negocian son personas concretas, y son las personas y sus formas de relacionarse los pilares sobre los que se construyen los procesos de negociación”*

“El negociador efectivo” trata acerca del poder de la presencia de los individuos, de cómo la presencia o identidad que mostramos ante nuestro interlocutor condiciona aquello a lo que podemos aspirar al final de cada proceso de negociación. De aquí deriva la importancia de ser consciente de la presencia que proyectamos y, de forma deliberada, cuidar aquellos

aspectos que puedan estar debilitando nuestro potencial impacto persuasivo. Y, haciendo un recorrido por sus distintos capítulos, comento:

El primer bloque temático está destinado a las emociones que asaltan a los negociadores. Cómo y porqué surgen, cuáles podemos esperar en cada una de las fases del proceso, qué las hace evolucionar para bien o para mal y qué métodos son los más efectivos para aprender a controlarlas adecuadamente

El segundo analiza los distintos elementos no verbales (la mirada, la postura, la sonrisa y la voz) que componen la presencia del negociador.

En el tercero se trata el tema de los juegos de poder de los que somos partícipes continuamente y cómo estos juegos afectan a los procesos de negociación.

“La negociación es una especie de burbuja que nos iguala. Es cierto la negociación es un marco de libertad e igualdad con independencia de las diferencias de poder, ideología, cultura, etc...que externamente pudieran confrontar a los negociadores. Pero pese a este marco igualador, es inevitable que aparezcan con frecuencia los juegos de poder”, afirmó la autora.

El capítulo 4 está dedicado a exponer los principios, pasos y resultados del método Mindfulness. Técnicas a partir de las cuales, la autora ha llevado a cabo su propia aportación en el área de la negociación.

Según la autora, el Mindfulness aporta a los negociadores: “serenidad, autoconocimiento y presencia activa”: La “serenidad”, lograda por medio de la atención plena al aquí y ahora y a la aceptación de las propias emociones; el “autoconocimiento” a través de cuestionar los pensamientos, prejuicios y anticipaciones que nos dominan, y la “presencia activa” para escuchar con apertura a nuestros interlocutores, eligiendo así cómo responder de forma empática y asertiva.

En el último capítulo se integra todo lo anterior para orientarlo al objetivo intrínseco de la negociación: la persuasión. Objetivo que se consigue por medio de asociar lo que se pide o propone con los intereses de aquél al que se pretende convencer.

La profesora Costa terminó su intervención con la frase que cierra las páginas del libro: *“Si me piden que resuma en tres conceptos las piedras de toque para recorrer con éxito el camino de la negociación, no tengo duda de que serán las siguientes: PRESENCIA ATENTA, ESCUCHA ACTIVA y ARGUMENTACIÓN ADECUADA”.*

Tras la autora, tomaron la palabra los ponentes invitados. Los dos subrayaron la pertinencia de libro que se presentaba, tanto por ser un paso más entre los temas de negociación investigados por la autora, como por su aportación práctica a las herramientas con las que el negociador afronta su difícil tarea. Unas herramientas que le ayudarán a obtener mejores resultados y a sentirse más dueño del proceso y de sí mismo.