

## Neuronegociación. Introducción

Enfocaremos nuestra atención en nuestra forma de pensar, sentir y actuar para incorporar herramientas de acción y generar mejores resultados en el área de la negociación. Para ello pondremos bajo la lupa el concepto de comunicación y a la luz de disciplinas como PNL, el Coaching y la Neurosicoeducación y utilizando las distinciones que nos ofrecen estas disciplinas observaremos el estilo de comunicacional personal y el de los otros.

¿Para qué? Para que podemos incorporar distintas herramientas de acción que nos lleven a generar relaciones interpersonales satisfactorias, logros de objetivos, resultados que deseamos a la vez que descubrir trabas impuestas o auto impuestas. Como también para generar con la anticipación necesaria las estrategias de acción que prevean no solo el accionar personal sino también el de las

partes.



Aproximándonos al concepto de comunicación y a partir de las conclusiones aportadas por pensadores científicos, encontramos que toda conducta que establecemos al relacionarnos con los otros y con nosotros mismos, es definida como comunicación. De esta manera está presente en todos los actos de nuestra vida y la calidad de la misma determina el tipo de relación que establecemos con nosotros, los otros y nuestro entorno.

Toda comunicación es conducta y toda conducta es comunicación.

En la interacción con el entorno encontramos a la negociación inserta en el marco de la resolución problemas y conflictos. Y que aunque habitualmente se la relacione con el área comercial, negociamos en toda ocasión que deseamos generar un cambio en la situación actual y no contamos con la aprobación espontánea de colaboración de parte de otro, necesaria para el logro de un estado deseado. Es decir, entendemos a la negociación como un proceso comunicacional en el que las personas establecen un vínculo y se relacionan con el propósito de lograr objetivos personales, familiares, empresariales, etc.

De acuerdo a la percepción que la persona tenga de la negociación serán las conductas que desarrolle en el transcurso de la misma. La comunicación en la negociación y/o en cualquier otra situación de vida está totalmente integrada, por lo que profundizar en el tema puede llevarnos a abrir un panorama no pensado hasta el momento.

Pues comunicamos cuando hablamos, cuando miramos, con la palabra, el tono, el lenguaje que empleamos, los gestos que realizamos; la distancia que ponemos entre las partes, la postura corporal, los silencios en los que podemos caer o provocamos.

El valor que adquiere el comunicarnos eficazmente en la negociación está dado por la posibilidad de generar un proceso de interrelaciones interpersonales en el que necesitamos chequear constantemente mediante la agudeza sensorial la situación que se está desarrollando, a los efectos de realizar los ajustes necesarios para el logro de los objetivos pre-establecidos.

En toda situación y especialmente en las negociaciones necesitamos contar con herramientas que favorezcan el diálogo y la interacción a la vez que atender a la disposición interna para hacerlo. Toda interacción requiere un determinado grado de atención, que facilita el acceso a aquello que está sucediendo en la mesa negociadora, y es el punto de partida para elaborar nuevas estrategias de acción en el caso que los sucesos no respondan a lo esperado por nosotros a la vez que mantener el registro y contacto con nuestras emociones. Necesitamos estar conscientes de la calidad de nuestras respuestas emocionales para que éstas no se transformen en un obstáculo no pensado.

Si bien en general, priorizamos nuestra racionalidad en el momento de actuar, nuestras emociones pueden darnos pistas importantes al interactuar con el otro. Integrar ambos aspectos, nos facilita actuar con mayor asertividad.

¿Alguna vez asistió a una negociación o situación de vida en la que se encontró respondiendo airadamente, sorprendiéndose a Ud. mismo al verse tomado por la emoción o la pasión del momento? ¿O bien obtuvo una respuesta de ese tipo cuando la situación no lo ameritaba?

¿O tal vez, a pesar de haberse preparado y proponerse una determinada estrategia para negociar omitiendo un tema en particular, en un momento de la negociación se sorprendió escuchándose decir lo que no quería decir?

En los momentos que consideramos difíciles, es cuando necesitamos mantener la calma, estar centrados y recurrir a los recursos que hemos incorporado a través de las distintas experiencias de vida.

Es decir, llevar a la práctica las herramientas adquiridas en los sucesivos aprendizajes realizados, dado que el valor de éstas radica en el dominio que podemos tener sobre ellas y los resultados que nos permite realizar.

El imprevisto, la urgencia nos demandan respuestas rápidas y es en ese momento cuando acudimos a aquello que hemos internalizado y que hemos hecho conducta en nosotros.



## **ACTIVIDAD**

*Recordando una negociación.*

*A partir de la actividad propuesta, observe y registre:*

- 1. ¿Qué tipo de negociación recuerda? ¿Qué observó en la misma? ¿Qué escuchó? ¿Hubo alguna imagen que le sorprendió?*
- 2. ¿Qué piensa de esta experiencia? ¿Qué siente al respecto?*
- 3. ¿Qué recursos implementó en la misma?*
- 4. ¿Qué creencias surgieron a partir de esta experiencia?*
- 5. ¿De qué se dio cuenta?*
- 6. ¿Puede trasladar este conocimiento a algún área de su vida personal y/o laboral?*