



Lo importante no se negocia



Comencemos con una historia.

En cierta ocasión, un empresario exitoso deseaba expandir su negocio a una isla cercana a la ciudad donde él radicaba.

Cuando averiguó con quién poder hacerlo en dicha locación, descubrió que su nombre es “Juan”, lo contactó y acordaron reunirse en fecha cercana.

Cuando este empresario llegó al aeropuerto, solicitó un taxi. El taxista comenzó la plática preguntando a qué venía.

- Vengo a poner un negocio aquí, comentó el empresario.
- ¿Y con quién lo va a hacer?, cuestionó de nuevo el taxista.
- Con **Juan**, fue la respuesta.
- ¡No!, con Juan no negocie. Él es **pésimo negociador. Le hará perder dinero.**
-

El empresario se extrañó, platicaron de algo más y bajó del auto cuando llegó a su hotel.

Cuando se registró, el botones del hotel le ayudó con el equipaje y comenzó a preguntar:

- ¿Y qué lo trae por acá?
- Vengo a poner un negocio, me entrevistaré con Juan para asociarme.
- ¡No, con Juan no! Fue la respuesta inmediata, ¡es pésimo negociador! Le hará perder dinero fue la sentencia.

El empresario se comenzó a inquietar, entró en duda. Decidió dormir y descansar. La entrevista era el día de mañana.

Al día siguiente, este empresario bajó a desayunar. El mesero amablemente le ofreció la carta y para romper el hielo, también preguntó a qué lo traía a este lugar.

- Vengo a poner un negocio. En pocas horas me entrevistaré con **Juan**, veré la posibilidad de asociarme con él.
- ¡No, con Juan no! Todos aquí sabemos que es **pésimo negociador. Le hará perder dinero** comentó esta vez su interlocutor.

El empresario comenzó a dudar, le entró miedo y quiso cancelar la cita. Sin embargo, pensó que sería una falta de cortesía no presentarse a la reunión. Iré a ver a **Juan, lo conoceré** y le diré que lo pensé mejor y que por ahora no haré el negocio pensó.

La reunión era en casa de Juan. Nuestro empresario se presentó puntualmente a la cita, Juan ya lo estaba esperando. Desde el primer momento, causó una **buena impresión**. Su casa linda, su familia alegre. Comenzaron la plática y Juan hablaba con claridad, buenas ideas, sentido del humor. Causó una gran expectativa en el empresario, quien al final de la plática comentó:

- Juan, me ha maravillado tu forma de pensar, de exponer ideas, lo sencillo que te ves. Tengo que preguntarte algo. Prácticamente todas las personas con las que he conversado, me han dicho que no haga negocios contigo, que me harás perder dinero, que eres pésimo negociador, ¿por qué?

Juan sonrió, y con voz amable contestó.

- En esta isla, hay tradiciones muy antiguas respondió, una de ellas es que cuando te quieres casar, el papá de tu novia, para que conceda su mano, debe recibir algo. Típicamente se negocian borregos, es la tradición. Así que lo que el novio hace, es ofrecer dos, el papá de la novia pide cinco, y se llega a un acuerdo de tres. Cuando yo me enamoré de María, fui a pedir su mano. Mi suegro me recibió, y me dijo: Mira Juan, hagámoslo fácil. Dame 4 borregos y acepto que María se case contigo. Yo le repliqué y le ofrecí seis borregos, porque **lo importante no se negocia**.

En el ámbito personal y profesional, enfrentamos constantemente situaciones en las que se requiere tomar decisiones importantes que pueden tener un impacto significativo en nuestras vidas. Estas decisiones pueden abarcar desde cuestiones financieras y laborales hasta relaciones interpersonales y valores fundamentales. En este contexto, surge la cuestión de si es apropiado negociar en asuntos clave. Exploraremos por qué **a veces es fundamental mantenerse firme en ciertas decisiones y no ceder ante la tentación de negociar lo importante**.

La Definición de Asuntos Clave

Los asuntos clave son aquellos que tienen un impacto duradero y profundo en nuestras vidas o en la consecución de nuestros objetivos a largo plazo. Estos asuntos pueden variar desde la toma de decisiones financieras cruciales, como la inversión en un nuevo negocio, hasta decisiones personales, como establecer límites en una relación interpersonal. **La determinación de lo que constituye un asunto clave es subjetiva y varía según la perspectiva de cada individuo**. En algunas situaciones, la negociación puede ser una herramienta poderosa y valiosa para resolver conflictos y llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos. Sin embargo, cuando se trata de asuntos clave, la tentación de negociar puede surgir debido a presiones externas, emociones intensas o la búsqueda de un alivio inmediato.

Razones para No Negociar lo Importante.

1.- Preservación de Valores Fundamentales: Algunas decisiones están enraizadas en nuestros **valores y principios** fundamentales. Negociar en estas situaciones puede

significar comprometer lo que consideramos esencial para nuestro bienestar emocional y moral.

2.- Mantener la Integridad Personal y Profesional: Ceder en asuntos clave puede erosionar nuestra integridad y credibilidad tanto en nuestras relaciones personales como en nuestro entorno profesional. La **coherencia entre lo que decimos y hacemos es esencial** para mantener la confianza de los demás.

3.- Evitar Consecuencias a Largo Plazo: En ocasiones, negociar lo importante puede tener consecuencias a largo plazo que no son inmediatamente visibles. Puede llevarnos por un camino que no es congruente con nuestros objetivos a largo plazo y, en última instancia, generar arrepentimiento.

4.- Fomentar el Empoderamiento Personal: Mantenerse firme en decisiones clave puede fomentar un sentido de empoderamiento personal. El acto de tomar una decisión y sostenerla nos recuerda que tenemos el **control sobre nuestras vidas y nuestras elecciones**.

5.- Desarrollo de la Tolerancia a la Adversidad: Afrontar las consecuencias de nuestras decisiones nos ayuda a desarrollar **resiliencia y tolerancia** a la adversidad. Estas experiencias nos fortalecen y nos permiten crecer a nivel personal y emocional.

Tres ideas de cómo enfrentar la Tentación de Negociar

1.- Definir Prioridades: Antes de enfrentar una decisión importante, tómate el tiempo para identificar tus valores y prioridades. Esto te brindará una base sólida para sostener tus decisiones.

2.- Buscar Apoyo y Consejo: Consultar con amigos de confianza, familiares o mentores puede proporcionarte perspectivas valiosas. A veces, hablar sobre tus decisiones con personas de confianza puede ayudarte a reforzar tu determinación.

3.- Practicar la Asertividad: Aprende a comunicar tus decisiones de manera asertiva y firme, sin dejar espacio para malentendidos. La claridad en tus palabras puede ayudarte a mantenerte claro en tus metas.

Conclusión

En última instancia, no negociar lo importante implica defender nuestras convicciones, valores y objetivos a largo plazo. Si bien la negociación puede ser valiosa en muchos contextos, **saber cuándo mantenerse firme es una habilidad esencial para el crecimiento personal y el logro de nuestros objetivos** más significativos. Al resistir la tentación de negociar en asuntos clave, cultivamos la fortaleza interna necesaria para forjar un camino que esté en armonía con nuestras metas y valores más profundos.

Dr. Jorge Huerta Bleck, experto en temas de Factor Humano y Dirección Estratégica.
Linkedin: Jorge Huerta Bleck

