



# NUNCA NEGOCIES SIN UNA RED DE CONTENCIÓN

Enrique Maldini



# NUNCA NEGOCIES SIN UNA RED DE CONTENCION

Por Enrique Maldini

Si estás negociando conmigo de buena fe, deberías creer que podrías estar mejor conmigo que por tu cuenta, solo. Si estoy negociando contigo de buena fe, yo debería creer que podría estar mejor contigo que por mi cuenta, solo. Si ponemos estas dos creencias juntas, cada uno de nosotros debería creer que podemos crear suficiente valor juntos para compartirlo de una manera en la que cada uno de nosotros esté mejor. En otras palabras, podemos hacer algo juntos que nos haga más felices a ambos que como estaríamos si estuviéramos solos.

Podríamos estar equivocados. Hasta que exploremos nuestras opciones, no podremos decir con seguridad que nuestras creencias estén garantizadas.

Puede ser que no podamos crear tal valor juntos, o que podamos crearlo pero no podamos dividirlo de una manera que haga que cada uno de nosotros esté mejor que si estuviéramos solos, por nuestra cuenta. En ese caso, es mejor terminar la negociación "acordando el desacuerdo". En ese caso, cada uno de nosotros puede implementar el mejor curso de acción para sí mismo que no involucre la colaboración de un tercero.

Los límites para cualquier negociación racional son, sin embargo, la mejor alternativa que cada persona involucrada tiene para llegar a un acuerdo negociado, o su **MAAN (Mejor Alternativa para un Acuerdo Negociado)**.

Tu MAAN es el peor resultado posible por el que estarías de acuerdo con una negociación. Cualquier cosa peor que ello, preferirías irte. Por ejemplo, si estás negociando con un comprador potencial, tu MAAN es mantener tu producto y venderlo a la próxima mejor opción. Si estás negociando con un empleador potencial, tu MAAN es no aceptar el empleo y buscar trabajo en otro lado. Si estás negociando con un empleado potencial, tu MAAN es no ofrecerle el trabajo y contratar a alguien más.

## NUNCA NEGOCIES SIN TU MAAN

Al descubrir tu MAAN, clarificas el límite más bajo de tu espacio de negociación. Te da confianza porque te permite conocer qué valor puedes garantizar para ti, inclusive en un escenario de no acuerdo.

Una de las cosas más útiles que puedes hacer al preparar una negociación es buscar mejorar tu MAAN. Por ejemplo, negociar la venta de tu casa cuando tu alternativa es que sea liquidada por el banco, es muy diferente que hacerlo cuando tienes los medios económicos para solventar el préstamo hipotecario o, mejor aún, una oferta de un potencial comprador que garantiza que tendrás un precio superior al de tu inversión original.

Tu MAAN no está preestablecido. Puedes trabajar para mejorarlo. Por ejemplo, antes de que apliques a un trabajo de una compañía particular, puedes adquirir habilidades que te hagan más atractivo para otros empleadores. Si el salario de mercado de un trabajador sin capacitación es de veinte dólares la hora, y uno de un trabajador capacitado es de treinta, puedes elevar tu "salario mínimo" del primero al último a través de tus inversiones educativas. No hay nada que genere más empoderamiento que hacer la tarea e ingresar a una negociación con un alto MAAN.

Toma una negociación que necesites llevar a cabo y considera tu MAAN. ¿Hay algo que puedas hacer antes de que la negociación se lleve a cabo que podría mejorar su valor para ti? ¿Cuál crees que es el MAAN de tu contraparte? ¿Qué podrías ofrecerle que pudiera hacerle a él (o a ti) preferir el intercambio en lugar permanecer solo, por su cuenta?

