

¡Los niños son grandes negociadores, aprenda de ellos!

7/14/2009 4:39:00 PM



¿Se ha dado cuenta lo efectivo que son los niños obteniendo lo que ellos quieren? Hemos hecho una lista de las cinco mejores habilidades que hemos observado en el comportamiento de los niños y que comparten con los más efectivos negociadores (y no, no nos referimos a tirar los juguetes fuera del cochecito...)

En nuestro trabajo de formación y consultoría con los clientes, los participantes suelen expresar asombro de la forma efectiva en que los niños parecen conseguir lo que quieren. Ellos realmente son unos negociadores naturales muy eficaces, y es un maravilloso ejemplo de lo simple que puede llegar a ser una negociación, cuando sabemos hacerlo bien.

Como adultos, solemos complicar las cosas, y desarrollamos hábitos que son contraproducentes – ¿Recuerda la historia “El traje nuevo del emperador”? Hemos hecho una selección de comportamientos que creemos que los niños comparten con los más efectivos negociadores, y algunos consejos que le ayudaran a volver a su juventud.

1. Los niños hacen un montón de preguntas.

“¿Ya hemos llegado? ¿Ya hemos llegado? ¿Ya hemos llegado?”

No, no me refiero a esta pregunta, (aunque a veces en una negociación nos sintamos con el deseo de hacerla), pero generalmente los niños se sienten libres de hacer preguntas cuando no saben algo. Como adultos, tendemos a pensar que si hacemos preguntas, podría ser una señal de que no somos competentes, o que no sabemos nuestro trabajo. Por ejemplo, ¿ha observado a alguien escuchar un término de negocios desconocido o un acrónimo, y que asiente sabiamente con la cabeza sin tener la menor idea de lo que significa? ¿Por qué no preguntar? Haga más preguntas. Prepare preguntas antes de reunirse con la otra parte.

2. Los niños saben lo que quieren y están dispuestos a pedirlo.

Piense en ello – si un niño quiere un helado, ¿Qué va a pedir? Si su hijo desea ir al parque, ¿Qué es lo que escuchará?

Esto parece muy sencillo, pero es realmente una acción poco común para la mayoría de negociadores adultos. Nosotros ocultamos, nos ofuscamos, le decimos sigilosamente a la otra parte lo que queremos, como un ladrón. A veces esto viene de un exceso de análisis, a veces del miedo a un rechazo y algunas veces la gente piensa que si esperan, la otra parte de alguna forma adivinará lo que queremos. Si no pide lo que quiere, raramente lo conseguirá. Tenga coraje, sea realista, sea claro y honesto, y pida lo que quiere. Es así de sencillo, ¡incluso un niño de 6 años puede hacerlo!

3. Los niños no aceptan un “NO” por respuesta.

Si tiene niños pequeños, intente esto cada semana: Cuente el número de veces que usted dice no a su querido hijo, (no al helado antes de la cena, no a jugar con cuchillas de afectar, lo que sea) y apunte el número de veces que ellos consideran el primer NO como el final de la cuestión. Si su tasa de éxito es superior al 10%, por favor llámeme y dígame su secreto, después escriba un libro sobre como tratar con niños y retírese a las Bahamas mientras que los derechos de autor ingresan en su cuenta. Los niños parecen tratar el “no” como el inicio de la negociación, y no como el final de la misma.

4. Los niños son persistentes.

Ellos son persistentes con las preguntas – si la respuesta no les satisface completamente, preguntaran de nuevo. Si la respuesta les satisface, continuarán con un “¿Porqué?”

Los niños son persistentes con sus propuestas – ellos preguntarán “¿Por qué no?” y generalmente escucharan cuidadosamente la respuesta.

Asegúrese de obtener una respuesta a sus preguntas, y piense acerca de las formas de reformular lo que ofrece, para asegurarse que sus propuestas sean aceptadas.

5. Los niños comprenden las sanciones.

Es sorprendente como los niños entrenan a sus padres para que respondan a sus sanciones. ¿Cuántas veces ha visto a un padre acosado y desesperado frente a un berrinche?

No estamos sugiriendo que la próxima vez que no obtenga lo que quiere, se tire al suelo, moviendo brazos y piernas, y grite (aunque ocasionalmente hemos visto que funciona). Tampoco estamos sugiriendo que entre a la reunión blandiendo un palo de golf.

Sin embargo, en acuerdos comerciales, observamos una clara reticencia a considerar las sanciones. La mayoría de las personas son más felices jugando a la zanahoria que al palo.

Los niños son también muy buenos al darse cuenta cuando las sanciones de sus padres son un farol – “Si haces eso una vez más, nos vamos a casa”. Si la amenaza nunca se lleva a cabo, pierde el poder, y usted pierde su credibilidad.

Este preparado a explorar las sanciones. Pero tenga cuidado – las sanciones deben ser utilizadas con atención y después de considerar sus consecuencias, y no a menos que este dispuesto a ejecutarla.

Bueno, ¿Y ahora qué?

Muchos de los comportamientos ineficaces que desarrollamos como adultos, han sido aprendidos y desarrollados durante años, y no pueden ser cambiados de la noche a la mañana.

Para alcanzar buenos acuerdos, se requiere el desarrollo de habilidades, no solamente entender la teoría. He leído un montón de libros de golf, pero mis habilidades no mejoran.

El desarrollo de las habilidades, ya sea negociando más efectivamente o mejorando su swing, requiere una inversión de tiempo, una práctica regular y un feedback constructivo de un buen entrenador – no puede desarrollar sus habilidades con un libro.

Negocie en equipo cuando pueda, y comenten después del acuerdo lo que funciona y lo que no.

Felices negociaciones, y recuerde – ¡a nadie le gusta un niño que llora!

Simon Letchford
CEO Scotwork Australia