

10 secretos de negociación política que tu rival no quiere que sepas



Tiempo de lectura: 3 min.

[Daniel Eskibel](#)

Vie, 05/04/2019 - 06:17

Una buena negociación política te permite alcanzar grandes logros. Por ejemplo:

Consolidar un triunfo

Avanzar y ganar nuevas posiciones

Mantener el statu-quo

Achicar pérdidas en una derrota

Sobrevivir políticamente

Como ves, cualquiera de estas finalidades puede decidir el destino de un partido político. Por eso tu rival prefiere que no conozcas los secretos que guían una negociación política exitosa.

Psicología de la negociación política en 10 puntos

Negociar tiene sus secretos, claro que sí. Dominarlos no te asegura nada, pero te da una ventaja importante en el punto de partida. Y esa ventaja tiene que ver con la psicología.

Ya sabes: como todo en materia política, también la negociación transcurre en la mente de seres humanos dialogando con otros seres humanos.

La psicología de la negociación política incluye 10 grandes puntos que debes tener siempre presentes:

Privacidad. Negociar implica un ir y venir de ideas, propuestas y situaciones que se van ajustando y corrigiendo. Implica marchas y contramarchas. Si eso toma estado público, el proceso se congela y se estanca. Por eso necesitas negociar en la más completa privacidad.

Paciencia. Los ansiosos y los apurados negocian mal, se equivocan mucho y dejan pasar oportunidades de oro. La paciencia es una virtud suprema en este plano. Y la disposición al esfuerzo, a invertir tiempo, inteligencia y trabajo durante todo el tiempo que sea necesario.

Hoja de ruta. Es simple: si no sabes hacia dónde vas, pues entonces nunca llegarás a ninguna parte. Tu ruta debe estar clara y firme, tus objetivos también. Nunca te sientes a negociar si antes no has negociado contigo mismo y con tus compañeros políticos.

Intereses. Detrás de las posiciones y las propuestas de cada negociador hay algo más importante aún: los intereses. Tienes que tener muy claro cuáles son los tuyos e identificar cuáles son los de tu adversario. Porque al fin y al cabo se trata de

satisfacer esos intereses (políticos, económicos, culturales, religiosos, de poder, personales). Y ambas partes necesitan encontrar un modo de hacerlo.

Pérdidas vs ganancias. Nunca olvides que ese negociador que está del otro lado de la mesa buscará, aún sin saberlo, evitar pérdidas. Y para evitar pérdidas pondrá mucho mayor esfuerzo que para lograr ganancias. Así funciona el cerebro humano y si lo sabes cuentas con ventaja extra.

Emociones. La negociación política no es un proceso puramente racional. Las emociones juegan un papel central que suele definir las situaciones. Por eso debes tener inteligencia emocional y nunca reaccionar impulsivamente. El que se enoja pierde. Y la calma puede ser tu principal carta de triunfo.

Empatía. A pesar de las diferencias políticas debes lograr un nivel básico de empatía con el negociador adversario como para poder trabajar en conjunto. No importa si el otro está en tus antípodas ideológicas. Tampoco importa si la historia entre ambas partes tuvo momentos duros y conflictivos. Lo que importa es que negociar es un trabajo entre dos partes, y para hacerlo bien ambas partes necesitan conectar positivamente con algo del otro.

Escenificación. El escenario físico donde se desarrolla la negociación nunca es completamente neutral. Tienes que considerar seriamente la escenificación, las características del lugar físico dónde se negocia. Y analizar las posibles influencias de ese lugar sobre los negociadores y sobre la opinión pública más tarde. Recuerda que los lugares hablan, al igual que las locaciones del cine o la televisión.

Comunicación no-verbal. Durante una negociación política hay palabras que van y vienen. Pero además hay comunicación no-verbal: posiciones corporales, desplazamientos, movimientos de brazos y manos, expresiones de la cara, sonrisas, muecas, micro expresiones, miradas, gestos... Esta comunicación no-verbal es decisiva, por eso debes perfeccionar tu lectura de la misma y también tu propia comunicación en ese plano.

¿Soluciones? Por definición las soluciones no existen y por eso no se encuentran nunca sino que se construyen en un proceso de trabajo. Ese proceso de trabajo es al que le llamamos justamente negociación. Nunca digas que no encontraron una solución porque no había nada que encontrar. En todo caso puedes decir que no pudieron o no supieron construir una solución.

La negociación política comienza cuando no hay soluciones a las discrepancias entre dos formaciones políticas. Es un trabajo colectivo de construcción de una solución que antes no existía. Y para eso te servirán de guía los 10 puntos anteriores.

Maquiavelo&Freud

<https://maquiaveloyfreud.com/secretos-negociacion-politica/>

[ver PDF](#)

[Copied to clipboard](#)