

Negociación. Comunicación con éxito

Autor: Edgardo Ramos Morante

Presentación del curso

Muchas **empresas** tienen que tratar con diversos **problemas sociales** en el **campo**, y no saben cómo lidiar con ello, este curso pretende darles ciertas herramientas basadas en la experiencia

Para una **negociación con éxito**, debemos saber escuchar, de esta forma sabremos lo que quieren o nos ofrecen; para llamar la atención sea gentil con las personas, respete su territorio o espacio, ofrescales **confianza**.

Negociar es aprender a resolver conflictos en equipos de trabajo. **Negociar** en situaciones complicadas o mejorar las habilidades persuasivas requiere algo más que intuición.

1. Aprender a negociar

El campo es una gran ciudad mirada desde lo alto.

Si se considera inculto al campesino es por desconocimiento; al contrario, tienen una rica cultura que los sorprendería. Son muy sociables entre ellos así que le servirán estos principios que he organizado, para poder tratarlos. Después los iré explicando con más detalle:

- 1.- Cáigales bien desde el principio
- 2.- Sea sociable
- 3.- No les des más de lo que piden
- 4.- Intente cumplir sus promesas 5.- Hágalos partícipes de lo que ofrece su empresa
- 6.- Pida permisos para circular entre ellos.

Caigales bien desde el principio

Si usted se comporta a la defensiva con ellos, tendrá la misma respuesta; por tanto, una sonrisa siempre que se entreviste con ellos, desarma, y si además de esto evita alarmar o pintar trágicamente cada evento que ocurra, dará los resultados apetecidos. Más vale una gota de miel que un galón de hiel. Por tanto, siga esta recomendación

2. Comunicación persuasiva

Los campesinos tienen una cultura muy agradable y ellos están deseosos de mostrarla, en este sentido son hospitalarios, por tanto busque probar un poco de esta cultura, y tome la iniciativa sin miedo.

Si se trata de probar un trago propio de la región es un buen comienzo, o, asimismo, participar de algún onomástico, tenga por seguro que usted estará en el camino correcto.

No les de mas de lo que piden

Al fin y al cabo los campesinos son seres humanos como cualquier otros, no se imagine que ellos no albergan sueños de progresar, pero también no están seguros de lo que puede usted ofrecer, y, además, no quieren ser mal educados en ese sentido.

A manera de anécdota, les contare que en una oportunidad en que mi empresa se encontraba construyendo una carretera asfaltada, un colega, en presencia mía, se entrevistó con unos campesinos en la finca de uno de ellos.

Cometió el error muy común de no escucharlos. Vio una casa que ellos estaban construyendo con adobes y les ofreció de inmediato un plano de la casa, que ellos no habían solicitado.

Más bien, en los subsiguientes minutos, al participar con ellos en la comida de la tarde, nos confesaron que querían que les regaláramos "2" bolsas de cemento. Como ven sus pedidos no eran lo grandes y complicados que nosotros nos imaginábamos.

Por tanto, primero escúchelos y no ofrezca lo que no le pidan. Esto le será de gran ayuda, y usted mejorara su intuición para tratar con ellos.

3. Negociación. Cumplir las promesas

Este principio creo que es el más fundamental de todos lo que les he ofrecido; bueno, por eso usted mida bien lo que va a ofrecer para después no quedar mal, pero no de la impresión de que se opone a todo lo que ellos piden, eso sería fatal.

De usted la impresión contraria, de que más bien es muy amigo de ellos y hágales ver las bondades de lo que ustedes ya les han dado.

El resto puede decirles que lo va a conversar y que les traerá noticias de ello.

Despídase con una sonrisa y bromas. No sea Abaddon el exterminador, si no siempre y hasta el final el ángel del caballo blanco. Pero subyace en todo esto el principio de la honradez en su valor reciproco, de usted para ellos, y viceversa.

Hagalos participes de lo que ofrece su empresa

Es más bien de ingenuos pretender que los campesinos no quieren lo que ya sabemos: Trabajo. Sin embargo, vemos sorprendidos que empresas transnacionales como Yanacocha empezaron sus operaciones sin aplicar este sencillo principio y se compraron un lio que hasta ahora no termina, así que no lo eche en saco roto.

Por tanto, dentro de la estrategia de su empresa estará siempre la posibilidad de darles trabajo, ya sea directamente o por gestiones de ustedes hacia empresas conexas o contratadas. Además, así se ganan aliados, y dividen un poco su fuerza.

En esto siempre den trabajo a amigos verdaderos, o que se muestren dispuestos a colaborar.

4. Negociar con éxito

No hay nada que mas indigne al campesino que ver a gente dentro de su finca, ya que lo asocia con trabajos de modificación de su propiedad, por tanto siempre que vaya al campo lo primero que usted tiene que preocuparse, es buscar a los dueños, hijos o encargados y comunicar su presencia y si es necesario el motivo de ella.

No imagine que por que el campo no tiene puertas, no tiene propiedad.

el campesino actual, que en principio depende y coexiste con la ciudad y el Estado. Un campesino que migra, que se transforma para ingresar y competir en el mercado capitalista, dedicado principalmente, a la agricultura, pero no exclusivamente. Es capaz de producir gran parte de sus alimentos y fabricar muchos de los artículos materiales que necesita, pero que requiere de los mercados para vender sus excedentes de producción y adquirir bienes que no fabrica.

El campesino actual se muda a las ciudades para negociar sus productos, por lo tanto, no puede mantenerse aislado de la vida urbana, que en principio se desarrolla geográfico al margen de su contexto rural. Se introduce en el mercado, aprende las reglas del juego y participa en el toma y daca.

En las relaciones más significativas lo mejor es evitar el verbo negociar para no caer en confusiones.

Es preferible hablar de acuerdos, de compartir.

Bueno, espero humildemente, que este trabajo, basado en mi experiencia les pueda servir en el desempeño de sus trabajos y que logre el más alto nivel en él, y espero que con sus comentarios y puntos de vista enriquezcan para todos aun mas este tema.