

Si bien uno de los fines de la negociación es convencer a su oponente de aceptar lo que usted desea; no existen reglas exactas de como lograrlo; tomados del libro “How to Win Friends and Influence People” (1937), citado por Theodore W. Khell en el libro “The keys to Conflict Resolution”, podemos encontrar nueve principios útiles tanto para la negociación, como para influenciar personas:

1. Comience con un halagador y honesto agradecimiento.
2. Llame indirectamente la atención de las personas por sus errores
3. Hable acerca de sus propios errores antes de criticar los de otra persona
4. Formule preguntas en lugar de dar ordenes directas
5. Deje que la otra persona
6. Elogie pequeños y grandes mejoras. “Ponga el corazón en la aprobación y abundancia en sus elogios”
7. Deje a la otra persona una buena impresión de su reputación.
8. Sea optimista; haga que los errores se vean fácil de corregir
9. Haga que la otra persona se sienta feliz de hacer lo que usted ha sugerido.

Asimismo, también menciona tres técnicas fundamentales que igualmente son útiles tanto haciendo amigos como en negociación: “no critique, condene o se queje” a la persona que usted trata de influenciar; exprese “honesto y sincero agradecimiento” de lo que esa persona hace o dice; y genere en él “grandes expectativas” de hacer lo que usted propone. Sin embargo, la negociación involucra mucho más que simplemente alagar a su oponente; es un concurso interactivo de comunicación que dependerá en buena parte de cómo las personas reaccionan