

NEGOZIAZIO-ESTRATEGIAK

Gizartean negoziazio jarduerak edozein lekutan aurkitu daitezkeela ezin da ukatu, egunerokotasun izaera dute, benetan negoziatzen ari garela jakin gabe ere negoziazioarena aurrera eramaten den jarduera bat delako. Horrela, gizartean bi negoziazio mota ezberdin bereizi ahal izango dira: alde batetik, egunerokotzat hartu dezakeguna; negoziazio-mota hori da gure bikotekidearekin, seme-alabekin, lagunekin edo edozein ezagunekin egiten duguna da. Askotan zaila izango da harreman horretan dagoen izaera negoziatzailea identifikatzea, nahi gabe egiten dugun zerbait delako edozein solasalditan. Beste alde batetik, berriz, beste harreman batzuetan -testuinguru profesionalean eskuarki- guztiz jakinaren gainean eramango dugu aurrera negoziazio-jarduna. Esaterako, saltzaile batekin ari garenean, bezero batekin, edo edozein proiektu garatzeko orduan bertan lanean ari direnekin.

Haatik, bere egunerokotasun izaera hori dela medio, historikoki negoziazio jarduerari ez zaio garrantzirik eman. Horregatik, abokatu, enpresari, edota negoziatu beharra duten bestelako profesioetako kideek negoziatzeko gaitasuna gizakion berezko trebetasun gisa hartzen zuten, jarduerarekin emaitza positiboak lortzeko bestelako gaitasun berezirik ez zela behar uste zutelako. Hala ere, azken urte hauetan aurretik zegoen uste hori zalantzan jartzen hasi dira zenbait esparrutako kideak, negoziazio teknikak ikasi eta garatzeko baliabideak proposatu dituzte, eta horien bidez lortu nahiko duten helburua gure gaitasunak hobetzea izango da.

Baina, zer da negoziazioa? Era objektibo batean adierazia, negoziazioa metodo endogeno bat da gatazkei irtenbide bat emateko balio duena. Era argiagoan, esan genezake negoziazioa dela bi pertsonen artean sor litekeen gatazkari bien artean beste inoren parte hartzerik gabe akordio batera heltzeko egiten duten jarduera. Hala ere, hau beste metodo endogeno batzuetatik bereizteko beste elementu batzuk ere aztertu beharko dira, esaterako, ikuspuntu klasiko batetik, negoziazio zuzenean lotzen da konpromiso moduarekin edo emakidak ematearekin. Honekin lotuta, esan liteke ez dagoela negoziazorik alderdiak ez badaude emakidak egiteko prest, nahiz eta posible izan negoziazioak egotea emakidak burutu gabe.

Oro har, negoziazioak garrantzi handia hartu du, eta, hori dela eta, jarduera honetan hobeak izateko teknika eta metodo ezberdinak aurki daitezke interneteko web orri ezberdinetan, zein eskuliburutan, eta ikastaroak ere eskaintzen dira, zenbait lanbidetan beharrezkoa delako. Horrelako ikastaroetan negoziatzeko modu eta taktika ezberdinak irakasteaz gain, beste alderdia kontuan hartzen ere irakatsiko da, emaitza onuragarriak lortzeko ezinbestekoa baita jarrera bat edota bestea hartzea.

Adibide moduan, interneten edozein bilatzailetan bilatuz gero negoziazio jarduerari buruz, erantzun ugari agertuko dira. Horietako asko oso interesgarriak zein erabilgarriak dira, esaterako power point eran eginiko aurkezpen bat aurkitu daiteke negoziatioari buruz oinarritzkoa irakasten duena helbide honetan: <http://www.slideshare.net/hbusenius/tecnicas-de-negociacion>. Beste adibide bat ere izan liteke <http://www.alcion.es/negociacion.htm> webean agertzen diren negoziatio bat irabazteko bederatzi pausoak. Edo beste zerbait serioxeagoa nahi izanez gero unibertsitate ezberdinek edonoren eskura jarri dituzte eskuliburu ezberdinak, hala nola *Aspectos básicos de los procesos negociales* izenekoak, Raúl Calvo Soler-ena. Azken honek, negoziatio jarduera zer den ulertzen laguntzeaz gain bestelako azalpenak eta trikimailuak ere eskaintzen ditu. Baina leku hauetan negoziatio teknikak, trikimailuak, kontuan hartu beharreko ezaugarriak, edo jarraitu beharreko portaerak azaltzeaz gain negoziatioa zer den eta zein garrantzi duen ere ikusi hala izango da.

Aipatu bezala, zenbait lanbidetan negoziatioa erabiltzea beharrezkoa da, profesio horietako bat abokatuena delarik. Nahiz eta negoziatioa ez izan zehazki zerbait juridikoa, bere erabilera ohikoa izango da abokatuaren eguneroko bizitzan eta arrakastatsu ateratzeko jarduera hau menperatzea garrantzitsua da. Izan ere, milaka pertsonak egunero kontratuak egiten dituzte eta hauek negoziatio prozesu baten ondorioz sortuak dira, bakoitzak bere interesekiko ahalik eta gogobetetasun handiena lortzeko, betiere kontuan izanik gehienetan interes hauek kontrajarriak direla, eta jakina, suposatuko da kontratu hauek zuzenbidearen arabera egingo direla. Zuzenbidearen alorrean negoziatioa ez dago kontratuekin soilik lotuta, baita prozesu judizial batekin ere, administrazio publiko eta herritarren arteko harremanekin, zein bi administrazio publikoen arteko harremanekin, eta abar. Horregatik, abokatuak, eta baita fiskalek ere, negoziatzen jakitea beharrezkoa izango da, hau da, negoziatzeko garai egokia noiz den antzematea, eta horrez gain beste alderdiaren ezaugarriak ezagutuz teknika egokiak erabiliz bere interesak babestu eta hauetatik ahalik eta probetxu handiena lortzen jakitea.

Abokatuak gain, beste edozeini ere negoziatzen jakitea oso ondo etorriko litzaiokeela iruditzen zait, gaitasun hori ongi aurrera eramaten jakiteak erraztasun ugari ekarriko lituzkeelako eguneroko bizitzarako, eta esan bezala interneten, eskuliburuetan eta hortik zehar aurkitu daitezkeen ikastaroei esker era egokian negoziatzeko taktika eta moduak ikastea posible izango da. Baina, nire ustez ikaste hutsarekin ez da nahikoa izango. Negoziatzen ikasita, egoera bakoitzean zein pauso eman behar den jakinik eta beharrezko taktikak erabiliz edonork negoziatu dezakeela deritzot, baina negoziatio hori era automatiko batean burutua izango da, eskuliburuetan aurreikusten diren negoziatioetan oinarrituta, eta bertatik ateraz gero horrenbeste zekiten eta horrenbeste ikasi zuten negoziatzaile horiek berberak galdurik geldituko lirakeela iruditzen zait. Horregatik, nahiz eta garrantzi asko eduki gaur egun negoziatzen jakiteak, eta nahiz eta ikastea posible den, pertsona bakoitzak dituen berezko gaitasunek zer ikusi handia izango dute, zirkunstantziak antzemateko,

erreakzio posibleak aurreikusteko, eta horiei ongi erantzuteko beharrezkoa litzatekeen adimenik gabe ez dut uste inor negoziazioan ona izango denik, eskuliburu batean agertzen diren pausu guztiak irakurri arren.

Amaitzeko, negoziazio taktikak behin eta berriz aipatu ostean hauetako bat ikustea interesgarria izango da. Taktika horietako bat "Brooklyngo optikoa" izeneko da. Taktika hau oinarritzko salmenta prezio bat ezartzean datza eta horren ostean zenbait elementu ezartzean hasierako produktuaren osagarri moduan, erosleak irabazi bezala ikusten dituenak. Adibide batekin errazago ulertuko da:

Jon paseatzen ari zen bitartean auto bat erosteko zuen beharraz pentsatzen zihoan. Autoen salerosketari buruzko aldizkari bat ikusten ari zela, ikusi zuen berari gustatzen zitzaiona ez zela 20.000 eurotik jaisten. Jonek pentsatu zuen sekula ez zuela auto batean diru kantitate hori gastatuko. Hurrengo egunean, kasualitatez auto-saltoki baten aurretik pasatzean kartel bat deigarria iruditu zitzaion; bertan Jonek nahi zuen kotxea 15.000 euroan eskaintzen zen. Prezioaren aldeak eraginiko ezustea zela eta sartu eta ikertzea erabaki zuen. Saltzaileak oso adeitsu, azaldu zion, hain zuzen ere, auto haren salmenta prezioa 15.000 eurokoa zela. Gainera, posible zela "aukerako" batzuk gehitzea eskaintzari. Saltzaileak osagarri guztiak azaldu zizkion bakoitzaren prezioarekin. Jonek zenbait "aukerako" aukeratu zituen eta autoa erosi zuen. Aste bat geroago, lagun batekin topo egin zuen, eta honek auto berriaren inguruan galdetu zion. Jonek esan zion 15.000 euro baino ez zitzaiola kostatu eta gainera zenbait kapritxo ere eskuratu zituela. Kapritxoak 7.000 euro kosta zitzaizkion. Baina Jonek 7.000 euroak ez zituen kotxearen salmenta prezioan sartzen, baizik salmenta prezioaren gain berak eranstea erabaki zituen osagarri edo hobekuntza bezala. 20.000 euroko prezioa zuen kotxeak kapritxo guztiak barne zituen, eta Jonek ordaindu zuena baino 2.000 euro gutxiagoan.

Adibide horretan ikusten dena da "Brooklyngo optikoa"ren taktika, oinarritzko prezioari osagarriak eransten zaizkio prezio berri bat lortzen den arte. Adibide honekin ikus dezakegu, negoziatu eta emaitza on bat ateratzea azken batean beste aldearen ahuleziak aztertu eta engainatzean ere oinarritu daitekeela.