

LECTURA RECOMENDADA



BUSTAMANTE
FABARA

Negociar para Ganar: Lecciones Esenciales de “Getting to Yes”

de Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton



Escrito por:
Bruno Pesantes
Director



En la práctica jurídica pasamos gran parte de nuestro tiempo negociando: contratos, transacciones, litigios, políticas internas o simples ajustes de agenda con colegas y clientes. Pocas obras han influido tanto en mi manera de abordar estas conversaciones como “Getting to Yes” de Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton. Desde que tuve el primer acercamiento a este libro, las estrategias que ahí se plantean han tomado una relevancia trascendental en mi forma de acercarme a una negociación en cualquier ámbito.

¿Qué lo hace tan valioso? En primer lugar, este libro no está enfocado únicamente en abogados, por el contrario, está orientado para cualquier persona que busca tener mayor efectividad en las negociaciones diarias. Adicionalmente, introduce el concepto de “**negociación basada en principios**”. Los autores proponen reemplazar el regateo tradicional centrado en posiciones por un método que se apoya en cuatro pilares:

1. Separar a las personas del problema.

La obra nos recuerda que detrás de cada contraparte hay emociones, percepciones y valores que merecen reconocimiento. Al abordar asuntos sensibles (por ejemplo, un conflicto societario entre familiares), desplazar la discusión del plano personal al técnico evita la escalada y preserva relaciones que, para nuestros clientes, suelen tener un valor incalculable.

2. Enfocar la discusión en intereses y no en posiciones.

Una posición es lo que la parte dice que quiere; el interés es la razón que subyace. Al identificar los intereses reales de cada una de las partes, descubrimos áreas de coincidencia insospechadas. Esta manera de afrontar una mesa de negociación abre las puertas para alcanzar acuerdos que en principio no estaban considerados y que satisface a todas las partes.



"Cuando todo parece girar en círculos, anclar la conversación en estándares externos dota de legitimidad la propuesta y facilita que la otra parte “ceda” sin perder prestigio"

3. Generar opciones de mutuo beneficio antes de decidir.

La invitación a “inventar antes de comprometerse” fomenta la creatividad. Los Autores sugieren sesiones de brainstorming sin juicios de valor como herramienta rutinaria. En la práctica, dedicar un tiempo adicional a buscar y alistar soluciones “imposibles” suele producir la idea que finalmente desbloquea el impasse.

4. Insistir en criterios objetivos.

Cuando todo parece girar en círculos, anclar la conversación en estándares externos (valor de mercado, precedentes jurisprudenciales, índices existentes, etc.) dota de legitimidad la propuesta y facilita que la otra parte “ceda” sin perder prestigio.

A estos pilares se suma una herramienta táctica que cualquier persona debería dominar: **el famoso BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)**. Conocer —y mejorar— la mejor alternativa posible si la negociación fracasa otorga verdadera autonomía. Antes de iniciar una negociación, especialmente aquellas que sabes de antemano que serán complicadas, se debería preparar una matriz de BATNAs cada una de las partes involucradas en la negociación; ello nos permite calibrar ofertas con realismo y evita concesiones o negativas precipitadas.

Finalmente, rescato la invitación a practicar la “**negociación jiu-jitsu**”: transformar ataques personales en problemas objetivos que ambas partes colaboran para resolver. Esta filosofía reduce considerablemente la tensión en mediaciones complejas y preservado la reputación de las personas como interlocutor confiable.

En síntesis, “Getting to Yes” aporta un marco metodológico simple pero profundo —aplicable tanto a disputas de gran envergadura como a la discusión sobre quién redactará el acta de la próxima reunión— y refuerza competencias esenciales de nuestra profesión: escucha activa, empatía estratégica y pensamiento creativo. No por nada, este libro se ha situado como un bestseller desde su primera edición. Por lo tanto, recomiendo su lectura y sobre todo, su aplicación cotidiana.

Quito - Ecuador
Av. Patria E4-69 y
Amazonas
Edificio COFIEC

T. +593 2 256 2680

Guayaquil - Ecuador
Av. de Alarcón y Av. de las
Américas
Edif. Sky Building
Piso 4, Of. 423

T. +593 2 256 2680 ext 1901

ECUADOR
www.bustamantefabara.com

