



Negociación y éxito



INSTITUTO DE CIENCIAS
DEL BIENESTAR INTEGRAL
TECMILENIO

¿Cómo se puede medir el éxito en términos de bienestar y florecimiento para las mujeres?

El éxito puede definirse desde distintas miradas. El éxito en términos de felicidad, de salud, de conexión social, de poder adquisitivo, de propósito o sentido, son algunas formas en las que las personas pueden definirse como exitosas, sin embargo, el éxito en determinado contexto va a definirse desde la perspectiva de quien se ha planteado una meta y ha logrado conseguirla.

El éxito es, en ocasiones, un camino intermitente y ambivalente. No siempre se logra algo al primer intento o de forma inmediata. El camino puede estar rodeado de altas y bajas, de alegrías y frustraciones y, sobre todo, el éxito es un proceso, no necesariamente un resultado, y está en cada individuo interpretar esos vaivenes como aprendizajes para el logro.

Negociar es, en muchas ocasiones, un camino hacia el éxito. Desarrollar esta habilidad es algo que todas las personas pueden aprender y masterizar. Negociar es parte importante del rol que las mujeres suelen asumir en posiciones de liderazgo y juega un papel de suma importancia, considerando la existencia de la brecha de género.

Éxito

El éxito tiene distintos componentes emocionales y psicológicos y sus aplicaciones son infinitas. Se puede ser una mamá exitosa, una empresaria exitosa o una líder comunitaria exitosa. Esto no está limitado a ser una persona con gran riqueza o una reputación conocida a nivel global.

El constructo social del éxito ha materializado en cierta medida el concepto, reduciéndolo a personas famosas, con altos ingresos económicos o un amplio espectro social. Es importante comenzar por clarificar que el éxito no se reduce al reconocimiento público o a ser extraordinario en los negocios.

Ser exitoso comienza por encontrar un propósito en lo que se hace. Hay una mayor probabilidad de tener éxito si lo que se busca lograr tiene un significado asociado a aquello que se honra y que es valioso, no solo para sí mismo, sino para los demás.

La neurociencia ha probado que la felicidad predice el éxito. Esto es porque las emociones positivas hacen que el cerebro funcione mejor, haya una mayor motivación, una mejor memoria, una capacidad mayor para resolver problemas, se esté más enfocado y se puedan procesar múltiples conceptos simultáneamente.



De acuerdo con lo anterior, hay algunas estrategias con base en la psicología positiva para ser exitosos con base en el bienestar (Bennet, 2018).

Encuentra significado en lo que haces.

Cuando las personas se involucran en tareas significativas y usan sus fortalezas para contribuir y mejorar la vida de otros, los procesos tienen sentido y aumenta la probabilidad de tener éxito.

Haz las cosas con atención plena.

Involucrarse en lo que se está haciendo en el presente, una cosa a la vez es una forma de tener mayor bienestar y estar presentes en la propia vida.

Fortalece tus relaciones interpersonales y construye relaciones significativas.

Las personas más exitosas hacen tiempo para **conectar con sus amigos, sus pares y sus familias**, y constantemente buscan maneras de fortalecer esos lazos.

Desarrolla habilidades socioemocionales para potenciar el florecimiento.

Las personas más exitosas cuentan con habilidades blandas, y esa es una demanda creciente en el mundo organizacional. Entre las más importantes están **la comunicación, la empatía, la escucha activa, el liderazgo y el trabajo en equipo**.

De acuerdo con la psicología positiva, las relaciones interpersonales son el predictor número uno de la felicidad. En concordancia con lo que predice el éxito, la felicidad es aquello que va a anticipar cuán exitosas las personas van a ser en determinado ámbito.

En este orden de ideas, el éxito es un camino con distintas vertientes que puede ser precedido por la felicidad y el bienestar, y de ello, lo más importante son las relaciones interpersonales positivas. De igual forma, es importante para tener éxito encontrar un propósito en lo que se desea lograr y tener suficiente determinación y voluntad para buscar lo que se anhela.



Negociación

Negociar es una competencia necesaria para el liderazgo y el éxito, y para las mujeres se ha vuelto una habilidad indispensable en un mundo influenciado mayormente por hombres en las esferas organizacionales.

Desde el constructo social, las mujeres no son las negociadoras más feroces. Esta tarea históricamente ha sido abarcada en su mayoría por hombres, sin embargo, diversas investigaciones demuestran que las mujeres tienen habilidades socioemocionales que les permiten negociar minimizando el conflicto.

Según la Universidad de Harvard (2022), hay algunas habilidades y competencias que las mujeres pueden desarrollar para convertirse en negociadoras altamente efectivas para lograr resultados exitosos en las organizaciones, en el trabajo, en las disputas, o cualquier otro tipo de negociación.

1. Conoce tu valor.

En la medida en que conoces de forma precisa y realista tu valor, podrás negociar en el trabajo, ya sea para integrarte a una nueva compañía o para crecer dentro de tu actual organización, en términos de roles e ingresos.

Para lograr esto, hay que ser honesta y exponer las contribuciones que puedes hacer a la organización desde un lenguaje seguro, siempre en primera persona.

2. Define tus metas y qué resultados esperas en el futuro.

Es importante iniciar una negociación con valentía y no tener miedo por buscar metas ambiciosas.

Antes de iniciar una negociación, hay que tener muy claro a qué puedes comprometerte y apegarte a ello una vez que lo declares. Alinea tus metas con las metas de la organización y establece prioridades confiando en tu potencial.

3. Potencia la habilidad de la escucha activa.

La escucha activa implica poner toda la atención en lo que la otra persona expresa antes de responder, sin anticiparse, sin hacer juicios, asegurándose de comprender las ideas, motivaciones o peticiones del otro. Esto siempre va a minimizar la tensión en una negociación. Cuando las personas se sienten escuchadas, están más dispuestas al diálogo.



Una buena negociadora escucha, pero también comunica a través del lenguaje no verbal y es receptiva de lo que la otra persona comunica más allá de las palabras. Esto implica desarrollar habilidades como la inteligencia emocional, la inteligencia social, la empatía y el pensamiento crítico.

4. Encuentra un balance entre la asertividad y la empatía.

La asertividad implica ser claros respecto de los deseos, decisiones o límites. En este sentido, las mujeres deben ganar confianza para expresar siempre que sea necesario qué metas persiguen y cuáles son sus necesidades e intereses.

Es importante saber que se puede ser asertiva y, al mismo tiempo, empática. De esa manera se ejerce el autocuidado, sin la percepción de que se intenta trasgredir a otras personas.

5. Adopta una postura de empoderamiento.

No dudes en demandar un lugar en la cabecera de la mesa ni expresar tus opiniones. En la Casa Blanca muchas mujeres luchan por adquirir posiciones de poder y, para ello, usan toda clase de estrategias. Desde reafirmar las ideas de otra mujer una y otra vez para darle crédito hasta pararse en primera fila en una sesión de gabinete o usar una postura corporal que exprese una actitud de seguridad y empoderamiento.

6. Practica una y otra vez.

7. Ser una buena negociadora es algo que se puede aprender desde cero y masterizar a cualquier nivel.

8. La práctica no solo implica dominar el discurso, sino estar alerta para negociar cuando la ocasión se presente. Para ser una negociadora eficaz, hay que negociar, aun cuando en las primeras ocasiones no se logre el mejor resultado. Intentarlo una y otra vez evidenciarán caminos que permitirán ver qué funciona y qué puede mejorarse.

Las negociadoras altamente efectivas desarrollan un autoconcepto positivo y ven cada negociación como una oportunidad para aprender y encontrar nuevos caminos de hacer las cosas. Para ello, es importante también siempre conocer a la persona con la que se negocia; entender muy bien el contexto, indagar sobre el entorno, sobre la compañía, la comunidad, la cultura y las motivaciones del otro.

En la medida en que se intenta una y otra vez, cualquier práctica puede distinguirse con excelencia, y todas las mujeres están en posibilidades de ser extraordinarias negociadoras, de tal modo que puedan tener éxito en los retos que enfrentan y florecer en cualquier ámbito.

Referencias

Bennett, N. (2018). *The Secret Of Success - Is It Happiness?* Recuperado de <https://www.forbes.com/sites/nickbennett1/2018/11/18/the-secret-of-success-is-it-happiness/?sh=21fd8b276aa9>

Sharp, M. (2022). *Women Negotiation Skills: How Women Can Get What They Want in a Negotiation*. Recuperado de <https://professional.dce.harvard.edu/blog/women-negotiation-skills-how-women-can-get-what-they-want-in-a-negotiation/>