



ANTILOGÍA

**RICARDO
MONREAL**

ricardomonreal@yahoo.com.mx
@RicardoMonrealA



Cómo negociar con Trump, según Donald

Que no cunda el pánico. Estamos ante la política de la posverdad y lo “diplomáticamente incorrecto”, donde lo que se anuncia no necesariamente se cumple, los amagos son en realidad amargos reclamos, y la conclusión de realpolitik es una: más que preocuparse, hay que ocuparse.

¿Cómo negociar con Donald Trump y no perder en el proceso? La pregunta se la formulamos al chat de inteligencia artificial, versión 1.7.2, de Apple, que realizó la trazabilidad de las propuestas sobre negociación y acuerdos formuladas por el próximo presidente de EUA en una decena de libros, cientos de entrevistas y en su programa televisivo de concursos *El aprendizaje*, transmitido en su momento por la NBC.

Esto nos respondió:

Negociar con una figura como Donald Trump puede ser un desafío, dado su estilo de negociación directo y su enfoque en resultados concretos. A continuación, se presentan algunos consejos y estrategias que podrían ser útiles al negociar con él:

1. Conoce su estilo de negociación

Directo y asertivo: Trump tiende a ser muy directo y no se guarda sus opiniones. Prepárate para un enfoque claro y sin rodeos.

Confianza: le gusta proyectar confianza y seguridad. Muestra seguridad en tus propuestas.

2. Prepárate a fondo

Investiga y reúne información: conoce bien los datos, cifras y argumentos que respaldan tu posición. Trump valora la preparación y la información concreta.

Anticipa sus respuestas: intenta prever sus reacciones y preguntas, así podrás estar mejor preparado para responder.

3. Establece tus objetivos claramente

Define tus metas: ten claridad sobre lo que deseas lograr en la negociación. Establece metas específicas y realistas.

Prioriza tus demandas: identifica cuáles son tus puntos imprescindibles y cuáles son negociables.

4. Crea una conexión personal

Construye rapport: intenta establecer una buena relación, si es posible. Trump valoriza el sentido de lealtad y las conexiones personales.

Utiliza elogios estratégicos: reconocer sus logros en forma genuina puede abrir puertas durante la negociación.

5. Sé flexible, pero firme

Negocia con apertura: aunque es importante tener objetivos claros, también es esencial estar dispuesto a escuchar y ajustar tus propuestas. No cedas demasiado pronto: mantén tu posición y no muestres debilidad; esto puede hacer que la otra parte se sienta más segura en sus exigencias.

6. Apela a los intereses mutuos

Encuentra terreno común: identifica y resalta los intereses que ambos comparten. Esto puede facilitar la creación de soluciones beneficiosas para ambas partes.

Utiliza el enfoque de ganar-ganar: muestra cómo tus propuestas pueden beneficiarlo a él y a su agenda.

7. Cierra el trato de manera efectiva

Sé decisivo: cuando llegue el momento de cerrar el acuerdo, actúa con firmeza. Asegúrate de que todos los puntos acordados queden claros. Documenta todo: formaliza los acuerdos por escrito para evitar malentendidos futuros.

8. Prepárate para la posibilidad del fracaso

Acepta el “no” como una opción: no todas las negociaciones resultan en un acuerdo. Si la negociación no avanza, mantén la compostura y considera otras oportunidades.

Conclusión: Negociar con Donald Trump puede requerir un enfoque audaz y estratégico. La combinación de preparación exhaustiva, flexibilidad y habilidades interpersonales es clave para facilitar una negociación exitosa. Recuerda que cada situación puede ser única, así que adapta tus estrategias según el contexto.

Sólo añadiré que hay siete opciones antes de toparnos con el octavo punto. —