

# El negociador genial

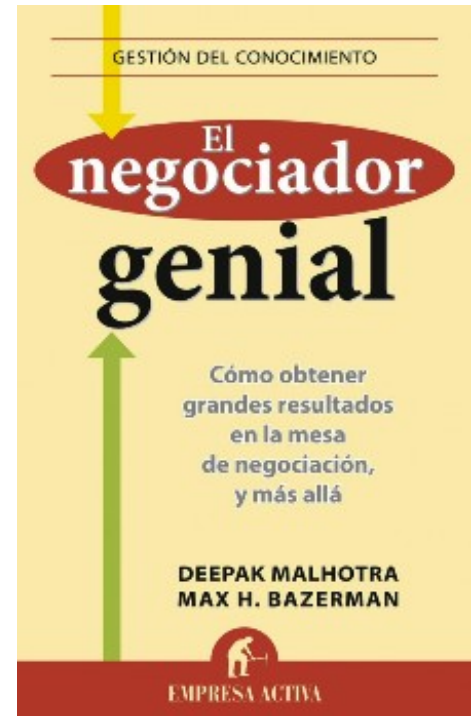
<http://www.negociacion.net/publicaciones/el-negociador-genial>

May 21, 2013

Josemi Valle

10 mayo, 2013 | [Añadir un comentario](#)

Normalmente las contraportadas de los libros son un escaparate de afirmaciones hiperbólicas y laudatorias de la obra, elogios tan gratuitos como desmesurados que invitan a la pulsión de devorar sus páginas con vehemencia. Luego abres el libro, persigues unos cuantos renglones y te llevas una decepción por lo que lees y por tu ingenuidad. En esta ocasión, las afirmaciones firmadas por otros autores que se alojan en la contraportada de *El negociador genial* ([Empresa activa](#), 2013) son tan halagadoras como las de otros libros, pero por el contrario son de una veracidad puntillosa. «El mejor libro sobre negociación que haya leído», «la mejor recopilación de lo más esencial sobre esta cada vez más importante materia», «es el libro más comprensivo, sabio y práctico sobre la materia que he visto». Nada que objetar. *El negociador genial* es un ensayo práctico que desentraña de una manera luminosa y pedagógica la arquitectura de esta disciplina que supone un crecimiento evolutivo en la dimensión civil y en los ámbitos más domésticos de las personas. Los autores son los profesores de Negociación en la Universidad de Harvard Deepak Malhotra y Max Bazerman (experto en el estudio de las decisiones irracionales que tomamos inconscientemente y coautor del incisivo y delator *Puntos ciegos* junto a la profesora de Ética Ann Tenbrunsel -[ver reseña](#)-).



El objetivo de la obra es exhibir un repertorio de tácticas para lograr una versión negociadora de nosotros mismos más resolutiva. Los autores explican muy bien el proceso: «lo que parece genio en realidad refleja una preparación cuidadosa, la comprensión del marco conceptual de la negociación, la percepción de cómo se pueden evitar los errores y sesgos, la habilidad de estructurar y ejecutar negociaciones de forma estratégica y sistemática». El libro proporciona un muy detallado conjunto de instrumentos de estrategia y táctica de negociación insertados en numerosos casos prácticos que dotan de vida los pormenorizados análisis. Esta caja de herramientas encuentra su momento más útil (al menos para mí) cuando los autores nos explican la siempre difícil tarea de crear valor en una negociación, aunque las ideas para reclamarlo son también muy perspicaces. Después el libro se adentra en la psicología de la negociación y la siempre fascinante irracionalidad de los sesgos. Y finalmente aborda la negociación en el mundo real preguntándose por la dimensión ética del proceso, los puntos ciegos (de los que Bazerman es una autoridad), la irrupción de la mentira, la posición de debilidad, las tácticas de influencia, o cuándo es mejor prescindir de la negociación. Obra muy recomendable para profanos e iniciados, para expertos y neófitos. De lectura obligada en cualquier caso para todo el que sienta curiosidad por saber qué es una negociación y dónde descansa su gigantesca utilidad en el entramado personal y social de los individuos. En cada página se sentirán recompensados.

Tiene que ver con...

[La materia prima del negociador](#)

[...] La negociación no es posible con condiciones previas, porque, a su vez, éstas -en