



ieem.edu.uy



# Diez pautas para negociar un trabajo

Porque toda negociación supone ansiedad y estrés, acercamos recomendaciones para mejorar las probabilidades de satisfacer nuestros intereses



**Joaquín Ramos**  
Profesor del IEEM

Quedan poco más de tres meses para terminar el año. Finalmente se ha asentado la nueva normalidad. La economía muestra signos saludables, y los indicadores pronto estarán en los niveles precovid-19. Esto empujará la demanda laboral de las empresas y organizaciones, generando movimientos en el mercado de trabajo.

Además, luego de un año en el que hubo que apretar sin esperar demasiado a cambio, se acerca diciembre, momento en que trabajadores y empresas se evalúan mutuamente. Ascensos, desvinculaciones y reclamos son típicas decisiones que se toman a fin de año. Por lo tanto, muchas personas deberán enfrentarse a una negociación laboral. Para esa situación, ofrecemos 10 recomendaciones, basadas en la experiencia y en una investigación del profesor de Harvard Business School Deepak Malhotra. Para transformar la ansiedad previa en entusiasmo, y el arrepentimiento posterior en orgullo.

**1. Tratá de resultar agradable**  
No por obvio deja de ser un punto

crítico. Si sos agradable, y le caés bien a la contraparte, esta va a pelear por lo que querés. No solo se trata de ser educado, sino de poder manejar ciertas tensiones

## ●● Hay que saber quién está del otro lado de la mesa en la negociación

propias de la negociación. Por ejemplo, pedir algo sin sonar codicioso, resaltar tus virtudes sin ser vanidoso, señalar faltas en la propuesta sin quedar como un mezquino, o ser insistente y firme sin llegar a ser molesto. En este sentido, intentá no negociar por el mero hecho de negociar. A veces no es necesario; mejor cuidar la relación. Si algo es importante, negociá, pero no regatees cada detalle.

## ●● 2. Ayudalos a entender por qué merecés lo que estás pidiendo

Hay que estar preparado para argumentar el motivo de las demandas, mientras más objetivo sea el criterio, mejor. Además, la propuesta y la historia detrás van ligadas: es distinto pedir flexibilidad los viernes porque sí, a explicar que el viernes es el único día entre semana que podés ver a tus hijos.

## ●● 3. Entendé a la persona al otro lado de la mesa

Las empresas no negocian. Las personas negocian. Y no es lo mismo hablar con el jefe de recursos humanos o con alguien de la consultora, que con tu futuro jefe o con el dueño de la empresa. Tenés que saber quién está del otro lado, sus motivaciones, incentivos, miedos, deseos... A una persona de RRHH la podés llenar de preguntas con detalles, pero tiene menos autonomía para hacer excepciones en materia salarial. El de RRHH no querrá marcar un precedente con un sueldo más alto del cargo si tiene que contratar a veinte personas más; tu futuro jefe, en cambio, podrá tener otros recursos o solicitar una excepción si cree que vale la pena hacerlo.

## ●● 4. Entendé las limitaciones de la contraparte

Muy atado al punto anterior, quizá no sea que no quieren darte lo que querés, sino que no pueden: restricciones salariales, horarios, turnos... todos tenemos un jefe. Hay que preguntar dónde hay flexibilidad y dónde no la hay.

## ●● 5. Preparate para responder preguntas difíciles

¿Cuál es la pregunta más difícil que te pueden hacer? Escribí la respuesta y ensayala una y otra vez hasta que te salga natural responder, sin caer en lugares comunes como "mi mayor defecto es que soy muy exigente conmigo mismo". Siempre hay que ir con un plan, pero no será infalible. A Mike Tyson le preguntaban cómo hacía para salir al ring, cuando sus oponentes pasaban horas estudiando cada detalle de su estilo. Tyson respondía: "Todos tienen un plan hasta que reciben un piñazo en la cara".

## ●● 6. Foco en la intención de quien pregunta, no en la pregunta

Complementario al punto anterior, si la pregunta parece muy dura, tratá de entender la intención detrás. Preguntas duras suelen esconder intenciones benévolas. Por ejemplo, "¿empezarías mañana?", quizá no sea para incomodarte, sino para medir tu interés real en la propuesta.

## ●● 7. Considerá todos los elementos en su conjunto

A veces parece que el sueldo es lo único, pero negociar un trabajo no es sinónimo de negociar un salario. Se deben tener en cuenta los otros componentes de la oferta,

como beneficios, viajes, horarios, capacitación, flexibilidad, y el valor asociado a cada uno. Y, sobre todo, la empleabilidad. Tenés que preguntarte, "¿si me va bien en este trabajo, podré aplicar a uno mejor?, ¿qué puertas me abrirá en el futuro?". Quizá la propuesta te volverá útil solamente en un tipo de empresa o en un tipo de contexto.

## ●● 8. Negociá múltiples puntos a la vez, no progresivamente

Es más eficiente negociar todos los puntos a la vez, pues da espacio para ponderar cada uno. Además, la negociación no se vuelve una contienda distributiva donde se gana o se pierde. Prepará distintos paquetes que tengan el mismo valor y presentá las opciones en simultáneo. Ayudará a marcar tus intereses y a obtener información sobre las limitaciones de la contraparte.

## ●● 9. Recordá, no te buscan a ti en concreto

Tú sos una de las alternativas que están evaluando para resolver un problema. Por lo tanto, no te tomes las demoras o plazos personalmente, el empleador puede tener otras preocupaciones en su agenda. Recordá el primer punto

## ●● Siempre hay que ir con un plan, pero no será infalible

(ser agradable), mantené la paciencia y, en todo caso, tratá de aclarar bien cómo serán los plazos al principio.

## ●● 10. No abandones la mesa de negociación

Por mucho que el orgullo te tienta, no abandones la mesa. Un no simplemente puede ser "en las condiciones que hoy enfrento, no es posible", pero quizá en un mes, seis o un año, la situación y el contexto cambien. No cierres puertas que después puedas querer o precisar abrir.

Al final de cuentas, no hay que perder la perspectiva de lo que importa. Podés negociar como un experto e igual perder si la negociación es la equivocada. Lo que importa es conseguir el trabajo que querés, no tanto llevar la negociación de forma correcta o sentir que "ganaste". ●