



Inicio | Nosotros | Formación | Colabora | Contacto | Materia N | Newsletter

Negociación :: el blog de la negociación » Negociación estratégica » ¿Es mentira o es un farol?

¿Es mentira o es un farol?

19 abril, 2013 | [Añadir un comentario](#)



En el curso especializado de Negociación Estratégica que impartimos en la Universidad Pablo Olavide de Sevilla lanzamos un caso hipotético para preguntar a los alumnos sobre el uso del farol en una situación concreta. Les proponemos lo siguiente: «Llevas tiempo intentando vender un inmueble, pero el mercado está muy parado y no hay clientes dispuestos a comprar. Un día te llama una persona. Quedas con ella para ver el piso. En un momento del encuentro, te pregunta si hay otras personas interesadas en su compra. No hay ninguna oferta por ahora, pero esa es una información que no te gustaría compartir porque crees que te perjudica. ¿Qué responderías?». Tanto en esta edición del curso como en las anteriores la inmensa mayoría contestaría que sí, que hay más clientes interesados. Todos están por la labor de desenvainar el farol como táctica negociadora. Es obvio que el farol está trufado de mentira, porque la mentira es una deformación de la información, o la fabulación de narrativas desconectadas de la realidad, con el objeto de modificar la voluntad de un tercero. Algunos alumnos comentan que dar una información que no es del todo cierta pero tampoco errónea no es mentir, lo que en la literatura de la negociación se entiende como dar una respuesta técnicamente verdadera pero que induce a un paisaje equívoco al que la recibe.

Bazerman y Malhotra en su revelador y muy recomendable libro *El negociador ideal* (Empresa Activa, 2013) se preguntan cómo convivir con la posibilidad de que la mentira emerja en estos procesos. El farol está admitido como táctica entre los actores que se involucran en un microcosmos negociador, pero es innegable que su arquitectura utiliza una mentira cuya salida a la superficie puede deberse tanto a una omisión como a una perpetración. La buena noticia es que se puede disuadir a que la empleen con nosotros. Existen eficaces medidas preventivas, mecanismos de frenado, pautas que exorcizan la mentira. Basta con hacer las preguntas adecuadas en el momento oportuno, demostrar que estamos bien informados (o parecer que lo estamos, lo que sería rizar el rizo, un farol inhibe a otro), que conocemos los estándares del mercado, y que por tanto nuestro sistema de detección de mentiras está bien afinado, para levantar un rocoso dique de contención. Ahora bien, dicho todo esto, hay que recordar que la mejor pauta es la sinceridad porque invita a la conducta recíproca. Ser sincero aumenta aritméticamente las probabilidades de que lo sean con nosotros. No serlo aumenta geométricamente que tampoco lo sean con nosotros.

Tiene que ver con...

[La frontera entre el farol y la](#)

NEWSLETTER

¿Y qué tal si recibes nuestro newsletter mensual centrado en un tema escogido?

Email

SÍGUENOS EN FACEBOOK

Me gusta A ti y a 144 personas más os gusta esto. 144 personas les gusta esto. Sé el primero de tus amigos.

REDES SOCIALES



TWITTER



NEGOCIACION
negociacion

negociacion The Art and Science of Asking Better Questions farnamstreetblog.com/2011/02/the-ar... vía [@farnamstreet](https://twitter.com/farnamstreet)

221 days ago · reply · retweet · favorite

ignaciommayoral Pequeño tratado de los grandes vicios | reseña de nuevo libro de J.A. Marina, muy recomendable negociacion.net/publicaciones/... #marina en [@negociacion](https://twitter.com/negociacion)

226 days ago · reply · retweet · favorite

negociacion Negociación desigual negociacion.net/negociacion-es... vía [@negociacion](https://twitter.com/negociacion)

227 days ago · reply · retweet · favorite

negociacion Rebajas de verano (anécdota y reflexión) negociacion.net/mercado-de-ide... vía [@negociacion](https://twitter.com/negociacion)

274 days ago · reply · retweet · favorite

ignaciommayoral Happy birthday #Madiba |



Join the conversation

MATERIA DE NEGOCIACIÓN