

LA MEADA DEL LEÓN

Tractum Fl@sh

En la publicación de Febrero 2008: La “meada del león”

Una anécdota real que describe uno de los más frecuentes Dislates del Management.

Este “homenaje al rugido del rey de la selva” refleja una de las situaciones mas habituales y sin embargo mas perversas que existen para un equipo de una organización.

Es bien conocida la instintiva e impulsiva necesidad que tienen los “reyes de la selva” de dejar sus huellas “como símbolo de la demarcación de su territorio”. El ritual consiste en el hecho de “ir depositando” en el entorno de una demarcación que consideran de “su propiedad”. De este modo, y por un lado, emiten una ostentosa comunicación “externa” mediante la que indican al resto de habitantes del entorno, tanto de su especie como de otras, que se encuentran en “territorio acotado” y que el propietario se reserva una especie de derecho de admisión bajo riesgo de confrontación. Es, por lo tanto, algo similar al “no trespassing o pudiera ser considerado como invasor” y consecuentemente repelido su ingreso.



Por otro lado, el segundo efecto de la denominada “meada del león” es actuar sobre el ego del propio emisor y tiene un efecto interno. Una especie de “tranquilizador de conciencia” al “reconocerse públicamente” ante los demás como un “Yo propietario”. Es un “refuerzo de la autoestima” o “espejo del poder” que representa ante sí mismo. Una especie de culto al “Yo absoluto”

¿Y qué tiene que ver esto con el hecho empresarial? Permítanme que les relate lo mejor que sepa una anécdota que encaja con este comportamiento.

El equipo negociador se había batido duramente y durante meses en una ácida y compleja negociación. Había sido un proceso difícil e intrincado frente a un correoso equipo de representantes de la otra parte en la confrontación.

Aquel equipo auditor había peleado “palmo a palmo” por todas y cada una de las barricadas con las que los deudores habían enturbiado y defendido sus posiciones e intereses. Primero habían empleado todo tipo de “falsas expectativas” con el fin de evitar ser auditados, creando promesas imaginarias continuas y alargando plazos de modo ilimitado una y otra vez. Luego habían discutido “uno a uno” todos los apuntes punteados de todas y cada una de las cuentas, concepto a concepto exigiendo verificaciones. Luego habían troceado y debatido cada uno de los aspectos del contrato de compromisos hasta conseguir centrar y determinar el importe total de la deuda principal.

Una vez superadas todas las tácticas dilatorias, el siguiente escollo fue discutir el tipo de “interés por descubierto” sobre la “deuda ya identificada y pactada”

Y finalmente habíanse visto embarullados por un embrollo en torno al “plan de viabilidad y de cancelación”.

Finalmente había llegado el día en que se habían pactado las “cláusulas de penalización por incumplimiento” del modo mas severo y contundente que les fue posible. Había sido una decidida y provechosa “batalla técnica” la que se había superado.

Durante el transcurso de todo aquel prolongado y agotador tiempo, el equipo se había mantenido firme, coordinado y unido ante el tercero y entre si mismos. Habían seguido un proceso de debatir y prepararse internamente

diferentes modelos y modos de negociación así como escalonado las fórmulas técnicas aplicables siguiendo un escalafón de intereses. Cada noche al finalizar la larga jornada habían dedicado un tiempo a situar sus límites y sus roles y siempre habían coincidido en mantener como inamovibles los siguientes conceptos críticos:

- a) El valor de la deuda principal.
- b) El plazo de pago (fijado en un máximo de 24 meses con pagos mensuales)
- c) La cuantía inexcusable de pago inicial (mínimo del 30% del valor total de la deuda)
- d) Los avales y garantías personales.

Tras los laboriosos y agotadores trabajos ya descritos y las arduas negociaciones llevadas a cabo, finalmente los equipos de auditoría y sus colegas jurídicos habían redactado un documento de garantía y soporte que pretendían firmar el día de hoy con el deudor y sus representantes.

A instancias del abogado de aquel y como “solicitud especial” en atención al rango de su cliente, se solicitó y accedió a que en el momento de la firma, estamparan la misma en el documento tanto el “propietario de la deuda” como una persona representante de la Alta Dirección por parte de la institución de crédito.

Aceptado este acuerdo y en orden a la trascendencia del hecho, los auditores habían decidido comunicárselo al Subdirector General al que reportaban y este había accedido a asistir personalmente a la reunión en cuestión para “cerrar el trato” y “estampar su firma” en los soportes documentales correspondientes.

Los miembros de su equipo le habían solicitado una entrevista personal previa para explicarle la situación y los pormenores pero “su ocupada agenda” lo había impedido y habían tenido que conformarse tan solo con una explicación somera a través de una conversación telefónica.

Así las cosas y llegado el día de la firma, el susodicho Subdirector General llegó al lugar acordado directamente desde el aeropuerto, después de un largo viaje transatlántico, donde fue a recogerle su chofer en su flamante y aparatoso vehículo de representación “oficial”.

El brillante abogado del deudor esperaba tranquilo en la sala de reuniones destinada al efecto, desde cuya ventana pudo observar plácida y claramente la ostentosa llegada del “esperado personaje”.

Vio como saludaba estirado a los miembros de su “equipo” que le esperaban impacientes. ¡Aquel personaje lo decía todo sobre sí! Era “estridente” y sobre todo “egocéntrico”

Observó minuciosamente desde su impecable vestimenta hasta sus formas y maneras; sus andares en el trayecto desde la acera hasta el portalón de entrada. Su estirada imagen. Su modo de alargar los puños de su camisa para dejar entrever exactamente la parte adecuada de los intachables puños y sus dorados gemelos.....

Y de inmediato su cerebro comenzó a urdir una estratagema...

Se fijó en la forma en que se dirigía y saludaba a sus “colaboradores”.... “le pareció distante y hasta... algo displicente”.

Los ojos del abogado dejaron entrever un “ligerísimo tic” del que tuvo plena conciencia y que le resultaba familiar. Era una especie de “guiño” a sí mismo que ambos ojos emitían al tiempo cuando percibía una determinada “sensación de oportunidad”

Si en aquel momento alguien le hubiera observado con minuciosidad y detalle, le hubiera podido asemejar con un “azor” que, planeando desde las alturas, hubiera detectado una presa y se dispusiera a lanzar un ataque sobre ella aprovechando la mas pequeña oportunidad o el mínimo descuido.....

No sé si existirá la posibilidad de..., pensó para sí el abogado, pero la única forma de saberlo es intentarlo y se animó a sí mismo. Al fin y al cabo su empecinada propuesta de días atrás para que asistiera alguien del máximo nivel había dado sus resultados así que ahora no era cuestión de desaprovecharlo. ¡Ahora o nunca!

El primer contacto ya en la sala fue frío. La mirada del abogado, quien a propósito se quedó rezagado y en el último lugar para las presentaciones, con el fin de procurarse unos segundos más de observación y escudriñar todos los detalles y las más minuciosas huellas de impactos que pudieran proporcionarle información útil, siguió siendo penetrante y fija en los comportamientos del “invitado de honor”.

Así fue como descubrió que el “equipo de visitantes” no se encontraba unido, sino que aparecían nerviosos y sus lazos parecían estar “unidos con pinzas”.

El hecho de que los recién llegados se hubieran retrasado unos minutos en señal de prepotencia, le había permitido construir una excusa aparentemente nimia. Había urdido la estratagema de que su cliente y deudor en este caso, afectado por una enfermedad nerviosa (e imaginaria) habíase visto obligado, dada su avanzada edad, a retirarse unos minutos al excusado.

Tranquilizó no obstante a los presentes garantizándoles que en unos breves minutos regresaría para proceder a la protocolaria firma. Hizo esto en voz alta de protagonismo mientras apretaba solidamente la mano de su interlocutor principal mostrándole cordialidad e invitándole a tomar asiento en el sillón principal a la derecha del presidencial reservado para su representado. Invitó a todos a unos cafés mientras la secretaria asistente, una dama madura y de sólida presencia y caché, ofrecía presta su disposición a atender sus peticiones.

Una vez sentados sugirió: “Si les parece y para ir avanzando y no dilatarnos en demasía, podríamos repasar y ratificar los datos relejendo el acuerdo...” Y de inmediato sin esperar comentario alguno, indicó a su ayudante que iniciara lectura del borrador definitivo del que todos tenían copia.

Mientras la voz firme de su colaborador leía en voz alta, sus ojos buscaban las expresiones del rostro de sus “invitados” y muy especialmente la de quien en la posición principal tenía sentado frente a él. Descubrió que estaba concentrado en leer detenidamente y de forma concentrada, señal inequívoca de que era la primera vez que leía aquel papel. Los otros sin embargo estaban mucho más relajados pues conocían detalladamente el escrito que habían pactado punto por punto y aprovechaban algunos instantes para observar a su jefe.

En un momento y de modo perfectamente coordinado fue él mismo quien aprovechando para introducir una explicación de los términos, continuó personalmente con la lectura haciéndolo con voz firme, ritmo melódico, tono condescendiente y pausas que buscaban tener la oportunidad de encontrarse con la mirada del “protagonista” y crear una interacción positiva entre ambos.

Así, pacientemente y mientras avanzaban en el clausulado, logró que a partir de un momento ya sólo se dirigieran uno a otro.

Entonces fue cuando aprovechó para introducir solicitudes de aquiescencia y protagonismo, primero suaves y poco a poco más implicativas...

¿Están correctos estos datos? (estaba seguro de que sus respuesta sería un rotundo ¡Sí!)

¿Le parece a usted bien? (para reforzarle)

¿Quisiera usted incluir algún matiz? (para implicarle)

¿Quiere que hagamos alguna comprobación mas? (para reforzar la estricta garantía de confianza)

Incluyó luego algunas suaves y livianas explicaciones que reforzaban su garantía y halagaban la labor de su equipo: “Esto lo hemos redactado de este modo por la insistencia de su equipo para dejar perfectamente claro nuestro compromiso de...”, al tiempo que destacaba su predisposición y buena fe.

“Esta cláusula, especialmente férrea para nosotros, la hemos aceptado gustosamente para evitar dudas o subterfugios respecto a...”

El clima empezaba a distenderse y el principal representante de la otra parte se mostraba más cercano, menos a la defensiva y más predisposto. Aparecía en su cara la idea de que “...las cosas estaban bien atadas y rodaban bien para ellos...”

Todavía no había expresado más que tímidos “síes o noes” pero todos ellos favorables a la redacción expuesta sin incluir matiz alguno. Mientras, sus asistentes se mostraban ufanos recordando sus peleas y el duro trabajo por que aparecieran “aquellos sutiles matices escritos de ese modo exacto”

Pero aún no le había arrancado ninguna expresión o aportación personal...

En ese momento, ya había transcurrido media hora desde el inicio y todos habían consumido sus cafés así que... ¡decidió que era el momento de apretar discretamente el timbre que se encontraba bajo la mesa y en su posición! Lo hizo y a los pocos instantes apareció nuevamente la secretaria, como de forma espontánea, requiriendo si alguno deseaba más café o alguna bebida, lo cual distendió la reunión para que algunos, primero de su equipo y ya animados después otros de los asistentes de la otra parte, agradecieran un poco más de bebida.

Entonces aprovechó los efectos de “esa interrupción distensiva” para darle una oportunidad y en un cara a cara, mientras sus colaboradores se dirigían a los otros presentes y se intercambiaban azucarillos, leche, se llenaban vasos de agua, etc. Preguntarle: ¿Qué le parece hasta el momento los clausulados que hemos venido leyendo?

Y el aludido comenzó a expresar su opinión que calificó de “... bien construida, sólida, consistente, bien trabajada y elaborada con todo tipo de matices...”

El abogado aprovechó la “intimidad lograda” y que nadie en la distracción pudiera escucharles para introducir el agradecimiento y el halago:

“No sabe cuanto se lo agradezco y como celebro su interés. Es muy grato poder exponer este complejo documento a profesionales y evitarse tener que explicarlo como sucede en muchas otras ocasiones en que...”... “...aunque conociendo a su equipo esperaba alguien así pues son realmente sólidos. Unos profesionales de los que sentirse orgulloso y que sin duda tienen unos marcados criterios y definiciones...”

Aquello le facilitó que se explayara aún más al sentirse en la obligación de auto complacerse en el reconocimiento hacia sus “subordinados”.

abogado prosiguió con clama y naturalidad: “... es muy grato tratar con personas de su nivel (refiriéndose a él y a todos). Sin duda si hubiéramos tenido antes un contacto personal tan estrecho antes habríamos construido un acuerdo juicioso mucho antes...”

(Y notó como las plumas del “pavo real” empezaban a extenderse)

“Hay ocasiones en las que se precisa de una visión amplia y capaz de abarcar el largo plazo...”

Comenzaron a esbozarse sonrisas cada vez más fluidas y compartidas. La tranquilidad y la proximidad comenzó a adueñarse del ambiente, momento que la avezada y entrenada secretaria se dirigió cordialmente al “protagonista” ¿No desea usted un poquito más de café? ¡Uy, y veo que no se ha tomado usted el bomboncito que le he puesto! ¿Va a hacerme el feo de dejárselo con lo rico que está? , a lo que el aludido se vio obligado a responder... ¡bueno, bueno, no se lo lleve que si me lo pide así... me lo comeré un poco más tarde!

Y ella continuó sonriente... ¡Excelente! Por cierto, su café le gusta con un poquito de leche ¿verdad?,... y esperó su segura reafirmación para derramar un ligero “toque de leche” en la taza. ¿Así esta bien?

Muy bien, gracias señorita.

Toda aquella “naturalidad” contribuía a “distensionar” y lograr que el directivo se fuera implicando retirando tensiones y barreras. Eran minuciosas ayudas para favorecer que ganara protagonismo y se viera subliminalmente implicado en la gestión relacional de la operación.

Bien, prosigamos entonces si les parece, sugirió suavemente el abogado tomando de nuevo el protagonismo y esperando no obstante la mirada de aquiescencia y conformidad del que “ya era su interlocutor”, y continuó con la paciente y detallada lectura.

Primer paso logrado, pensó para sí. ¡Ya estamos “uno a uno” frontalmente!

¡Bien!, al fin se decidió... ¡Creo que podemos estar muy cerca de llegar a un buen acuerdo!

¡El que ya habíamos pactado!; apostilló frontal y recio el responsable de auditoria del equipo oponente.

El abogado forzó un “sorprendido silencio” que hizo que aquellas palabras sonaran como “extemporáneas” en el clima que se había venido creando. Y comprobó cómo el Subdirector General, transformado en “ostensible caballero”, lanzaba una ácida mirada hacia el interviniente.

¡Oh, si si, desde luego!, expresó el abogado. ¡Disculpe si mis palabras le han parecido inadecuadas!, adoptando un premeditado “sentido de excusa” que dio como resultado que el “protagonista” replicara.

o lo interprete mal. ¡Prosiga por favor!

El abogado, generando con naturalidad una “expresión azorada” continuó, no sin antes lanzar una gestual mirada de búsqueda de comprensión y complicidad con su “interlocutor principal” que encontró un recibimiento pleno.

Por el rabllo del ojo pudo observar “caras de cierto nerviosismo” en los colaboradores del directivo. Segundo “round” superado pensó. ¡La distancia entre ellos y su jefe se hacía cada vez más palpable!

Y con comedia teatralidad y aire compungido que pretendió generar un “sentimiento de culpa” en el directivo principal que tenía enfrente, rogó a su compañero que siguiera con la lectura. Aquello generó un “aire de tensión subliminal” que pretendía “abochornar al combativo sujeto activo de la expresión” y procurar que en adelante se mantuviera en silencio o restringiera y modulara en adelante sus intervenciones.

¡Round tres!, meditaba el abogado en observador silencio mientras hacía ademán de limpiar los cristales de sus gafas y su compañero proseguía. Cuando levantó su mirada se topó con la del directivo que “solicitaba excusas por la extemporánea expresión”. Mas con la suya no expresó aceptarlas sino que adoptó la de “sentirse dolido”.

Acababan de leer una de las cláusulas clave y por tanto más conflictivas. El lector se detuvo como para tomar aliento. Y ese microsegundo fue el que el directivo aprovechó para tratar de distensionar y adoptar protagonismo siendo él quien ahora solicitara la aquiescencia del letrado.

¿Le parece bien?

¡Oh, si, si!, expresó el abogado aún azorado y sin convicción.

¡No percibo que esté demasiado convencido!

¡Si, si!,... (vacío),.. ¡Bueno!

¿Hay algo que no le convence? ¡Vamos hombre dígallo!

¡Cuarto round! Es hora de “cobrar pieza”, pensó. Y dándole protagonismo y con aire sumiso comenzó como haciéndole un favor. ¡Bueno, ya que me lo pide! “Mire, es que sus colaboradores han sido extremadamente duros (aprovechó el reciente recuerdo). Debo reconocer que eficaces (lanzó este piropo a la galería para evitarse crear enemigos), pero ¡extremadamente duros! (y con la mirada de complicidad aprovecho a sugerirle que sin duda aquello no eran mas que defectos de juventud). Sin duda, continuó con calma, tal vez se sientan demasiado comprometidos u obligados a “cerrar este acuerdo” que sin duda es muy beneficioso para ustedes y notorio para ellos pero....

¿Pero?; se interesó el “protagonista principal”

Pues mire, ya que me pide absoluta sinceridad le diré que quienes ya somos maduros y tenemos responsabilidades (manifestó clara y ostensiblemente que se refería elogiosamente a ellos dos), sabemos bien que es esencial tener una visión a largo plazo... ¿no le parece señor Fernández? (era la primera vez que se refería a él por su apellido)

¡Oh, si, si! ¡Por supuesto! ...

Pues mire, con toda sinceridad; me preocupa que el plan de pagos en el que estampemos nosotros la firma pueda convertirse en una mera solución puntual y al tiempo en un notorio fracaso si dentro de unos meses mi representado se ve demasiado forzado y tiene dificultades para su cumplimiento...

Y sin dilación ni dar tiempo a réplicas continuó.

¿Se imagina la que podría formarse y cómo nos veríamos afectados si en un tiempo nos viéramos obligados a tener que reabrir este desagradable asunto? ¡Podría ser un escándalo de rango incluso mediático en el que nos viéramos implicados personalmente!

() El Arte de la Prudencia recomienda: “Encontrar el punto débil de cada uno. Este es el arte de mover voluntades. Es más una destreza que determinación. Es saber por dónde se ha de entrar a cada uno. No hay voluntad que no tenga una afición especial, que varía según los gustos. Todos idolatran o la estimación o el interés, y, la mayoría, el placer. La maña está en conocer estos ídolos que tanto motivan. Conocer el eficaz impulso de cada uno es como tener la llave de la voluntad ajena. Hay que ir al primer móvil, que no siempre es el mas importante, sino la mayoría de las veces, el mas bajo, pues en el mundo hay mas desordenados que disciplinados. Primero hay que conocer el carácter, después tocar el punto débil, insistir en él, pues infaliblemente se quedará sin libertad”.*

¡Oiga, que esto estaba ya pactado!; volvió a reaccionar impulsivamente el auditor.

Esta vez su jefe fue mas activo. ¡Espere, espere y no se precipite!, proclamó con seria dureza y radical actitud esta vez.

() Fue inevitable para el letrado recordar de nuevo un consejo leído de Baltasar Gracián: “Evitar las victorias sobre el jefe. Toda derrota es odiosa, y si es sobre el jefe, o es necia o es fatal. Siempre fue odiada la superioridad, y más por los superiores. La cautela suele encubrir las ventajas más comunes, como disimular la belleza con el desaliño. Será fácil encontrar quien quiera ceder en éxito y en carácter, pero no en inteligencia, y mucho menos un superior. Es este el atributo rey y por eso cualquier crimen contra él fue de lesa majestad. Ellos son poderosos y quieren serlo en lo más importante. A los príncipes les gusta ser ayudados, pero no excedidos, y es mejor que el aviso tenga visos de recuerdo de lo que olvidaba en vez de ser luz de lo que no se alcanzó. Los astros, con acierto, nos enseñan esta sutileza, pues aunque son hijos brillantes, nunca compiten con los lucimientos del sol.*

El abogado esta vez decidió no darse por aludido y se concentró en su interlocutor directo.”Mire, no quiero que vea esto como una treta sino como un acto de sinceridad por mi parte”

¡Continúe!

“Sólo quiero que el acuerdo que signemos quede perfectamente sustentado y garantizado su éxito para ambas partes”. Y añadió con aire de extremada confidencialidad: “Usted entenderá perfectamente que no quiero que esta excelente relación pudiera estropearse o enturbiarse por un hecho que eventualmente pudiera acontecer...”. “Francamente no me perdonaría que usted pudiera pensar que le he ocultado algo que...”. “Siempre ha sido una regla para mi que quienes firman un acuerdo de este tipo no se vean dañados en su buena fe y su imagen contaminada por no ver cumplidas las expectativas generadas”. “Al fin y al cabo nuestro único patrimonio es nuestra carrera profesional...”

Esperó un segundo con aire de meditar, dispuso un lenguaje serio y grave, acercó su cuerpo hacia la mesa y al fin explicó en tono suave y contundente: ¡Ahora estamos a tiempo de construir un acuerdo solvente y sin riesgos futuros!

Un rasgo de ligero asentimiento y un movimiento casi imperceptible de inquietud sobre el sillón de su interlocutor le hizo comprender que había dado en el blanco. ¡Estaba cerca! ¡Muy cerca! Y se quedó callado. ¡Quinto round superado!

¿Qué quiere proponerme?, expresó el directivo tras una mirada de distancia a su ya silencioso equipo.

¡El pavo real ha entrado en el lazo! se comentó para sí el abogado. Ahora hay que deslizar suave y cuidadosamente el nudo y....

¡Oh!, agradezco muy sinceramente su interés. Mire, le seré franco. Mi cliente se ha sentido muy presionado y sinceramente creo que el reconocimiento de la totalidad de la deuda evaluada excede la realidad pero mi cliente está muy delicado y preocupado como está por su salud, ha querido mostrarse comprensivo y dar facilidades. Siempre ha pensado en mantener nuestras históricas y productivas relaciones también en el futuro.

¡Prosiga!; espetó el Subdirector General, ahora con un claro aire de dureza para “mostrarse ante su equipo”
Pues mire, ese logro sin duda se debe a la dureza y eficaz persistencia de sus bien entrenados colaboradores, pero ya que estamos hablando en “otro nivel”, le diré que me temo que esa “generosidad” no sea mas que un “deseo de quedar bien y salir del atolladero a corto”, pero me temo que se vuelva contra todos dado que, en mi opinión, ¡Mas vale un cobro seguro que una anotación incierta y conflictiva!

¡Por supuesto!; siga.

Pues ya que me sugiere una alternativa razonable, yo creo francamente que sería nocivo forzar en demasía la maquinaria y dificultar su viabilidad y el cumplimiento. Mire, yo moderaría el plan de pagos. Nos comprometeríamos a hacerles un primer pago inmediato equivalente al 15% de la deuda reconocida y el resto hasta el total en plazos

trimestrales hasta un máximo de 36 meses. Así se evitarían controversias y desagradables prórrogas, debates y quien sabe si hasta pleitos futuros.

El equipo asesor del directivo estaba mudo y absorto en lo que escuchaban pero no se atrevían a rechistar después de lo acontecido. Aquello ¡Era increíble! ¡Le estaba dando la vuelta a todo!
¡Letrado, mire, me gustaría complacerle pero entenderá usted que no puedo...!

Mmmm..., dejó escapar el abogado, con aire de apenado disgusto y abatimiento, que acabó generando un inamovible y tenso silencio que al fin acabó por desactivar el directivo.

¡No obstante! ¿Me dice que garantizarían su plan de pagos si les damos una mayor fluidez? ¿Y que no habría nuevos conflictos?

¡Sí!, si accede a mi propuesta. ¡Y les abonaríamos de inmediato el 15% de la deuda, abundó taxativo y seguro!

¡No puedo acceder a su propuesta plenamente, pero si nos abonaran el 25%...!

¡Ha caído! Ya se ha ajustado el lazo. ¡Empieza a regatear! (Ya hemos conseguido un 5% menos de lo acordado. Veamos si con un poco mas...

Mire, le agradezco su buena voluntad pero el 25% excede nuestras posibilidades reales. Pero le podríamos abonar el 20% y en seis meses un 2,5% más de lo que me solicita. Y a partir de ese momento iniciaríamos el plan trimestral de pagos que le he ofrecido hasta completar el total en los 36 meses siguientes.

Los auditores repasaban mentalmente aterrados. ¡Es mucho peor para nosotros de lo que teníamos acordado!

¡Bien, hagámoslo así! Pero nos ofrecerán su aval personal.

¡Ah!; eso. Bueno eso es un compromiso que hablaría con mi representado. Quizá pueda conseguirlo pero necesitaría.... ¡Mire, hagamos lo siguiente! ¡Esto zanjaría radicalmente el asunto! Sabe usted que los intereses que nos aplican son desproporcionados en estas circunstancias. Pero no se preocupe que no se los voy a discutir si... ¡Mire, si nosotros cumpliéramos puntualmente el plan de pagos que hemos pactado entre nosotros, ahora ustedes se comprometen a efectuarnos una rebaja del 25 % de los intereses! Esto sería deducido del último plazo. De este modo nos incentivarían y tendrían ustedes una garantía más de refuerzo de nuestro interés por llevar a cabo el pago. ¡Sería un modo de ir de socios! Así si ustedes se comprometen a esta rebaja nosotros nos veríamos beneficiados por nuestro cumplimiento. Sería una garantía tanto a corto como a largo plazo.

Los auditores no podían creer lo que estaban viendo. ¡Todo su esfuerzo desbaratado en una hora y media! Pero al ver los "ojos de éxito" reflejados en el rostro de su jefe, decidieron que era mejor permanecer en apesadumbrado silencio. ¡Aquella ya no era su negociación! Hacía tiempo que ya no lo era. No podían dejar a su jefe en entredicho. Y como ni les miraba, ni siquiera podían pasarle señal alguna. Además, así las cosas... ¿que consecuencias beneficiosas podrían obtener con ello?



Aquello avanzaba hacia el precipitado fin y las caras de algunos eran todo un "poema"

- "Bien, pues dado que las claves están acordadas, creo que podríamos proceder a la firma; cerró en firme con un apretón de manos del abogado con su "protagonista".

Sinceramente creo que todos podemos estar satisfechos de haber podido encontrar un punto de acuerdo satisfactorio para ambas partes, expresó el abogado dirigiéndose a la globalidad de asistentes. Y luego prosiguió, dirigiendo su mirada por vez primera desde hacía muchos minutos a los representantes de la auditoria: "les agradezco su extraordinaria colaboración" y, cambiando la mirada hacia su jefe..., "creo que han cumplido con gran destreza su labor"

... "sin su esfuerzo y constancia no hubiera sido posible salir del complicado embrollo en que estábamos..." y pulsó nuevamente con absoluta discreción el llamador bajo la mesa que alertaba a la secretaria una nueva aparición fortuita.

Entró con su cara serena y sonriente: "... el señor López me dice que excusen su tardanza, pero que ya se encuentra algo mas recuperado y en breves instantes se incorporará a la reunión. ¿Desean ustedes alguna cosa? ¡Todavía tiene pendiente su compromiso de comer el dulce que le había preparado!, dirigiéndose de forma personal y simpática al máximo directivo que este vez echó presto mano y se apresuró a desenvolverlo e introducirlo en su boca mientras expresaba...

"como ve cumplo mi compromiso..."

Aprovechando la nueva distensión el abogado dijo: "¡Oh, voy a buscarle a ver como se encuentra!"; y se levantó para dirigirse a la puerta.

Ya en el despacho contiguo donde le esperaba su representado.

"Buenas noticias. El león ha meado fuera del tiesto". "Ahora pase y muéstrese resignado. Recuerde que se encuentra enfermo y compungido. No se le olvide deshacerse en excusas" "Y no hable". "Recuerde no decir nada más. Sólo firme". "Déjele que se vaya con sensación de triunfo. ¡Es importante!"

Lección 1: Cuando el equipo es endeble y se encuentra descoordinado y aparece el "jefe", este con frecuencia necesita llamar la atención y depositar la "meada del león". Y en muchas ocasiones, el modo de demostrar su presencia consiste en "renegociar lo ya atado que desconoce". No presuponga que sus intereses coincidan con los manifestados hasta el momento por su equipo. El tiene los suyos propios y si se le facilita el camino el león querrá "dejar constancia de su propio territorio" y eso unido al "engalanamiento del pavo real" puede ser una extraordinaria oportunidad para extraer "jirones" sobre el "preacuerdo".

Lección 2: ¿Cómo queda el equipo ante sí mismo tras la reacción de su "jefe"? ¿Qué consecuencias posteriores tendrá para nuevas ocasiones?