

¡Trasciende!

¡Trasciende!

Quo Vadis Negociador



Pompeya Italia, foto tomada por Habib Chamoun-Farah©2016

Pilares de la negociación trascendental

Dr. Habib Chamoun-Nicolás

en colaboración con

Enrique Martín Baena

Dr. Randy D. Hazlett

Hernan Pereda Bullrich

Derechos Reservados, Copyright ©2016 Keynegotiations
Libro *¡Trasciende!*

kn
keynegotiations

¡Trasciende!

Prólogo

Querido lector, es mi deber advertir que una vez que Usted decida abrir la primera página de este libro, quedará atrapado.

Si está esperando encontrar métodos para lograr ventajas personales y comerciales unilaterales, debe leer urgentemente este libro. Si por otro lado pretende aprender cómo construir los fundamentos para convertirse en un extraordinario negociador en el mundo de los negocios y también en la vida, tiene en sus manos la lectura indicada.

Cuando mi querido amigo Habib Chamoun, me honró invitándome a escribir el prólogo de éste, su más reciente libro Trasciende, confieso que mi expectativa era encontrarme con una serie de "lecciones" de cómo lograr magníficas negociaciones con un manual en la mano y una serie de recomendaciones objetivas y pragmáticas.

Nada más lejos de lo que este magnifico texto de negociación nos enseña y nos invita a construir.

Habib nos comparte valiosas experiencias personales, nos invita a conocer qué sucede cuando se rompen las premisas que la mayoría suponen como "normales o indispensables", para lograr en una negociación, poder "salirse con la suya."

Sólo es posible para trascender, sostiene Habib, negociar bajo los mandatos de la fortaleza, la justicia, la prudencia y la templanza. Sólo conociendo a nuestro interlocutor desde la dimensión humana, respetando su dignidad, construyendo un punto de partida justo, hablando con la verdad y honrando los acuerdos, lograremos llegar a ser un día los mejores negociadores del mundo como lo fueron los fenicios en la historia de la humanidad.

Negociar entonces es lo opuesto a manipular, a tomar ventajas abusivas y con beneficios unilaterales. Para negociar como Habib nos convoca, es indispensable trabajar primero en nosotros mismos y tomar la decisión de auto trascender, es decir, de estar dispuestos a SER, por encima del TENER y del HACER, porque la negociación rebasa por mucho la dimensión económica.

Negociar significa en gran medida construir acuerdos ganadores para ambas partes pero basados en la empatía, la capacidad de escuchar al otro, la comprensión de su entorno cultural y la honestidad de poner todas nuestras cartas sobre la mesa. La lección aquella de que siempre debemos guardarnos un as bajo la manga y así sorprender al final a nuestro interlocutor, es obsoleta y absolutamente perdedora, si lo que queremos es trascender en cada una de nuestras negociaciones.

Ser más íntegros y no más pragmáticos, es justo el mejor camino para día a día seamos eficientes en nuestras negociaciones y construir a la vez, un mejor ser humano.

Hacer posible una comunidad de negocios honesta, ganadora y también una comunidad en dónde la ética y la solidaridad sean la regla y no la excepción es posible si aprendemos y decidimos negociar con nuevos fundamentos y nos proponemos alcances que trasciendan un mero intercambio de bienes, servicios o productos.

¡Trasciende!

Habib nos invita a ser mejores seres humanos para entonces ser mejores negociadores. Nos invita a una disposición más amplia para ir más allá de lo que sólo alcanzamos a percibir, o bien a superar los estereotipos con los que solemos crecer.

El poder de la fe demuestra principios aplicables a todo tiempo, cultura y circunstancia económica, que han gobernado el éxito del quehacer empresarial y superación del ser humano por mucho tiempo.

Lamentablemente, en nuestros días vemos con menos frecuencia la aplicación de valores en la toma de decisiones y en la forma de negociar, la ética, la templanza, y el sentido de justicia han perdido espacios importantes, mientras que la ambición desmedida por la obtención de bienes materiales se ha incrementado, perdiendo el sentido y el foco de hacia donde vamos o para qué queremos negociar.

Es importante tomar en cuenta que la vivencia de las virtudes, la observación cotidiana de lo que nos inspira la fe, de la búsqueda del bien del prójimo y del bien común en general, lejos de constituir un lastre o un freno para avanzar, en la práctica se convierte en la llave del éxito. Ser congruentes, honestos, veraces y al mismo tiempo audaces y con capacidad representa la combinación ideal para el buen negociador.

Para contar con una sociedad fuerte, prudente y justa, es imperante el respeto de la dignidad de la persona humana. Ésta debe representar el fin de la sociedad. El orden social y su desarrollo deben dar prioridad al bien de la persona.

La justicia en el contexto actual resulta muy importante, debido a que el valor de la persona, de su dignidad y de sus derechos, están gravemente amenazados por la tendencia a recurrir exclusivamente a los criterios de la utilidad y del tener.

Como señala el autor al referir que es tan importante el camino como el resultado de la negociación, si aplicamos estas enseñanzas durante el camino de la negociación, aseguraremos un resultado positivo.

Le invito a que ponga estos principios a funcionar en su empresa y a que vea la evolución que pueden alcanzar, no sólo en su propia compañía, sino también en su propia vida.

Este libro es realmente poderoso porque tiene la fuerza del testimonio de vida y de la congruencia de su autor, es poderoso también porque provocará un alto en nuestro andar de prisa para reflexionar qué debemos aprender o fortalecer en nuestras vidas para lograr nuestros objetivos de negociación.

Tengo la certeza de que si nos esforzamos por aplicar lo que el autor nos propone con su estilo cercano, sabio y anecdótico, seremos mejores seres humanos, excelentes negociadores y sin duda, personas más íntegras y felices. Las negociaciones serán entonces un instrumento y ya no un propósito en sí mismas.

Los invito a leer este magnífico texto con la convicción de que no será un libro más, y que seguramente sus enseñanzas nos acompañarán el resto de nuestras vidas.

Josefina Vázquez Mota
Primera Mujer Candidata a la Presidencia de la República Mexicana por un partido
mayoritario

¡Trasciende!

Introducción

El poder de negociar, como muchas otras cosas en la vida, se encuentra dentro del ser humano. *¡Trasciende! Quo Vadis Negociador. Pilares de la negociación trascendental*, es una lectura emocionante que nos invita al auto descubrimiento.

Es común que busquemos incansable e inquietantemente aprender de muchas cosas en los demás. Pensamos que llenarnos de diplomas, y tomar toda clase de cursos, seminarios y talleres, nos va a hacer mejores líderes, maestros, políticos, empleados, negociadores; pero antes de hacer todo eso, debemos preocuparnos y ocuparnos de ser mejores personas.

¿Es malo obtener muchos títulos y capacitarse? No lo es, pero que no se nos olvide que todo cambio, todo aprendizaje se inicia con una decisión personal.

Habib Chamoun, junto con Enrique Martín, Randy Hazlett y Hernán Pereda, autor y colaboradores del libro, nos plantean el reto de descubrirnos, de reconocer nuestras fortalezas y debilidades, nuestros aciertos y desaciertos.

Para tener un gran poder negociador debemos encontrarnos con nosotros mismos y despertar el ser **humano** que todos llevamos dentro. Sólo reconociéndonos seremos capaces de reconocer al otro, entender su naturaleza, valorarlo, escucharlo y obtener lo que queremos de él.

¡Trasciende! es un libro para la vida. Un texto que te ayuda en todas las relaciones con tus semejantes. Es un viaje hacia el descubrimiento de nuestro ser y el de todas las personas con las que nos relacionamos.

A lo largo de las páginas y capítulos del libro, el autor nos va llevando por un recorrido de cinco preceptos básicos que existen desde tiempos ancestrales. La Prudencia, la Justicia, la Fortaleza, la Templanza y el Discernimiento, son las claves para toda buena negociación, sostiene Habib Chamoun.

De manera clara y sencilla; con sustento teórico y teológico; con anécdotas, historias y ejemplos; brindándonos recomendaciones y metodologías, e invitándonos a autoevaluarnos, vamos descubriendo cómo estos preceptos nos ayudan en nuestras relaciones interpersonales y en nuestra convivencia diaria con otros seres humanos para lograr aquello que buscamos.

Siempre he sostenido que para todo gran cambio hay que voltear a ver el origen. *Back to basics* como se dice en inglés. La Prudencia, la Justicia, la Fortaleza, la Templanza y el Discernimiento son valores que existen desde el origen de la humanidad, pero que los seres humanos modernos hemos olvidado. La rapidez con la que vivimos, la evolución del mundo, el individualismo, el querer obtener lo que buscamos de manera fácil y rápida han ocasionado que olvidemos conceptos tan poderosos como los que nos propone el autor.

Yo resumiría *¡Trasciende!* en la siguiente frase: Para ser grandes negociadores tenemos que volver al origen.

***¡Trasciende!* es una lectura obligada para todos.**

Concluyo con esta frase extraída del propio texto: “El discernimiento, la prudencia, la justicia, la fortaleza y la templanza son la columna vertebral de una negociación o actividad no sujeta a convencionalismos de turno, sino a fundamentos antropológicos de primer orden”.

**David Noel Ramírez
Rector del Tecnológico de Monterrey, México**

¡Trasciende!

Lo que dicen los expertos

Cada vez que negocias, defines tus valores. Sí, buscas avanzar tus propios intereses, o los de las personas y organizaciones que representas. Pero todas las acciones que emprendas — todo lo que hagas y digas, también, establece tu carácter.

Pero, ¿qué debes (si acaso) a la gente que está al otro lado de la mesa con quien negocias? ¿Debes siempre ser justo? ¿Tienes que ser honesto? Más fundamentalmente, ¿qué es justicia y honestidad en la negociación?

El libro audaz e inspirador *¡Trasciende!* del Dr. Habib Chamoun-Nicolás responde a estas difíciles preguntas con la sabiduría de su propia experiencia impresionante y de sus trabajos académicos. Explica cómo el éxito en la negociación (y en la vida en general) requiere de prudencia, justicia, fortaleza, templanza y discernimiento. Su innovador libro merece un lugar de honor en la estantería de toda persona que tome el tema de la negociación seriamente.

**MBA Class of 1952 Professor of Management Practice
Harvard Business School/Soldiers Field
Boston, MA**

"Habib Chamoun ofrece un vistazo en la mente del negociador trascendente: prudencia, justicia, templanza, fortaleza y discernimiento juegan un papel importante. Ya que cada interacción humana implica la posibilidad de negociación, nos urge a trascender en lo transaccional, que ofrece una atractiva meditación en elementos de la práctica de la negociación que a menudo son pasados por alto".

**Dr. Larry Susskind
Profesor del MIT y de cofundador del Programa de Negociación en la Escuela de Leyes de
Harvard Boston, MA**

" Habib Chamoun ha culminado una obra brillante por su modo de crear miradas introspectivas en el "alma" de la negociación, a la vez que combina perspectivas antropológicas, éticas y teológicas. Naciendo, así, una nueva mirada en la negociación denominada por su autor "negociación trascendental". Los lectores descubrirán un lado renovador en la negociación considerándolo no sólo una técnica, sino también el camino que te conduce hacia una vida virtuosa"

**Dr. Roy Lewicki
Abramowitz Professor of Management and Human Resources Emeritus,
Max M. Fisher College of Business
The Ohio State University**

"El doctor Habib Chamoun-Nicolás ha vuelto a realizar en este libro un trabajo verdaderamente impresionante. No sólo sorprende por su magnífica redacción y agradable lectura que hace imposible dejar de leerlo, sino por sus conocimientos de muy diversa índole sobre negociación y su afortunada aproximación al acervo histórico. Un libro escrito desde la sabiduría, la inteligencia, la alegría y la bondad. Una lectura fascinante incluso para los legos en el tema como es mi caso"

**Dr. Carlos G. Wagner
Presidente del CEFYP (Centro de Estudios Fenicios y Púnicos) Universidad Complutense,
Madrid España**

¡Trasciende!

Como de costumbre, el Dr. Habib Chamoun Nicolás ha proporcionado un trabajo extraordinario con esta aportación a la ciencia de negociación. Una nueva contribución a la disciplina que seguramente le servirá a todo público: los investigadores, diplomáticos, estudiantes, expertos y especialistas del tema. Este libro brillantemente escrito es fácil de leer e invita al lector interesado en negociación a conocerse a sí mismo y aprender el uno del otro con el fin de llevar a cabo juntos una negociación ganar-ganar ".

Dr. Doudou Sidibé
Coordinador científico de la Bienal Internacional de Negociación,
Novancia Business School, Paris Francia

"El Dr. Habib Chamoun-Nicolás y sus colaboradores ofrecen en *¡Trasciende!* No sólo una forma ética de funcionar para los negociadores, sino también para los que están en cualquier posición de liderazgo. Las antiguas virtudes cardinales de Justicia, Prudencia, Templanza, y Fortaleza proporcionan el lente a través del cual la acción discernida va más allá de lo transaccional, hacia lo trascendental. *¡Trasciende!* imparte una visión de colaboración que es corresponsable y ayudará a los líderes, entre ellos los de las congregaciones religiosas a ser más eficaces en su funcionamiento "

Very Rev. Frank Donio, S.A.C., D. Min, Director, Centro de Apostolado Católico,
Washington, DC.

"Habib escribe cercano, como da sus cursos y talleres, salpica su obra con anécdotas que permiten que el lector quede prendido de la lectura y se sumerja para saborear la profundidad de lo escrito. *¡Trasciende!*, nos plantea un esquema que va más allá de ganar-ganar. Afirma que si se quiere tener una negociación que perdure, de largo plazo (como lo hicieron los Fenicios de mas de 2000 años), ésta se debe realizar con ética, es más, conforme la ley natural. Siendo importante el resultado, también lo es el camino para llegar a él. Para hacer una negociación hay que saber discernir y ejercer las virtudes de la prudencia, justicia, fortaleza y templanza". Contraponiéndose al Ego, la hipocresía, la arrogancia y la envidia. Es importante la confianza y clave la escucha activa. La desconfianza y la intriga son cánceres de la negociación. El libro nos recuerda que la persona vale en tanto es, no por lo que tiene o hace. Ser buen negociador es conectarse con uno mismo, encontrar el sentido, el ¿para qué? Toda relación humana implica una "negociación", por eso me parece imprescindible leer *¡Trasciende!* Del Dr. Chamoun."

Antonio Sánchez Díaz de Rivera
UPAEP
Director General de Vinculación
Puebla México

Siempre he creído que cualquier cambio empieza en nosotros, en cada uno pues lo que nos rodea es reflejo de lo que pensamos, decimos, hacemos y dejamos de hacer. Todo lo que decimos y hacemos tiene un impacto en nuestro entorno, de ahí la importancia de considerar lo que *¡Trasciende!* nos recuerda no sólo para lograr negociaciones exitosas, sino sobre todo para ser más felices. Qué importante es aprender a discernir y elegir correctamente, tal como se afirma en estas páginas, conscientes que somos lo que repetidamente hacemos. De ahí la posibilidad de convertirnos en personas extraordinarias dependiendo de nuestra libre elección. Para mí, la libertad es la llave maestra de todas nuestras posibilidades y de todas nuestras creaciones. El reto es entender que, libertad y responsabilidad son dos caras de la misma moneda. Para ser libres y elegir correctamente es imprescindible que seamos responsables de nuestras palabras y acciones. La primera responsabilidad que debemos asumir es conocernos a nosotros mismos para lograr, como se afirma en estas páginas, encontrarnos con nuestro propio ser, nuestra esencia, para después poder conectar con los demás y así alcanzar la prosperidad. Al final, la única manera de trascender es distinguiendo en cada paso de nuestra vida lo que

¡Trasciende!

abona a mantener lo efímero de lo que contribuye a construir lo eterno. Aprendimos que, donde está nuestro tesoro, ahí está nuestro corazón. No desaprovechemos la oportunidad de vivir intensamente cada día, con enorme pasión, transmitiendo ese entusiasmo a todas las personas que encontremos en el camino, ya sea en una negociación o en cualquier contexto. Amar la Verdad y defender la Libertad es la vocación que todos compartimos, tomemos las decisiones correctas, aún estamos a tiempo.

Armando Regil Velasco
Presidente del Instituto de Pensamiento Estratégico Ágora A.C. (IPEA)

La vida diaria es un continuo acto de negociar, en la casa, la oficina, al ir de compras o en la vía pública. La experiencia demuestra que hay quienes no han desarrollado esa habilidad de negociar y que no todas las formas de negociar son iguales. En la sociedad actual dominada por formas cada vez más refinadas de egoísmo se piensa en negociar queriendo optimizar sólo el beneficio personal, lo que termina en unas relaciones humanas cada vez más pobres y miserables, donde reina la desconfianza, el abuso o la indiferencia.

El gran mérito de este libro es precisamente que el autor nos invita a trascender en la negociación. La sociedad contemporánea se necesita de mujeres y hombres que sean grandes negociadores, gestionar los grandes valores de la justicia, la solidaridad, la verdad o la belleza, y que no tengan reparo alguno para hacer el bien, hacerlo bien, siempre lo mejor que se pueda. Cuantas vidas frustradas que viven en la marginación, la amargura, la tristeza o la soledad por no haber sabido cultivar el arte de la negociación, de no saber trascender en la negociación, dentro y fuera de la familia, de no querer demostrar en la práctica la capacidad que tiene el ser humano de buscar su felicidad en el bien de los demás, con el propósito de vivir un “te quiero bien, quiero tu bien, quiero para ti lo mejor”.

No cabe duda que la lectura del libro “¡Trasciende! Quo Vadis Negociador” hace amable el ideal de la virtud y de la vida buena para cualquier negociador, por sus páginas de historia con sus anécdotas ilustrativas y amenas, con lo que hace falta para construir la civilización del amor.

Dr. Guillermo Cantú Profesor investigador Universidad Panamericana
México, DF.

El Libro “Trasciende” del Dr. Chamoun está escrito de una manera profundamente humanista y con bases y valores espirituales. Las grandes hazañas y experiencias que cuenta el autor son muy entretenidas y divertidas captivando así de una manera extraordinaria al lector y seguramente éste nunca las olvidará. Las historias basadas en éxitos de negocios están en el corazón de “Trasciende” las cuales el autor exitosamente las presenta y las centra en las virtudes cardinales proyectándolas así de manera mas amplia y trascendental.

Dr. Karl Josef Wallner, Cisterciense, Profesor y Rector del “Philosophisch- Theologische Hochschule Benedikt XVI. Heiligenkreuz, Austria.