



## El Padrino (Francis Ford Coppola, EEUU 1972)

Don Vito Corleone es el jefe de una de las cinco familias que ejercen el mando de la Cosa Nostra en Nueva York en los años 40. Don Corleone tiene cuatro hijos; una chica, Connie, y tres varones, Santino, Michael y Freddie, al que envían exiliado a Las Vegas, dada su incapacidad para asumir puestos de mando en la "Familia". Cuando Don Vito rechaza la propuesta de intervenir en el negocio de estupefacientes que le propone otro capo, Sollozzo, este intenta asesinar a Don Vito, ahí empieza una cruel lucha de violentos episodios entre los distintos grupos...

## ¿ENTRENADOS PARA NEGOCIAR?

En esta vida de todo podemos aprender, incluso de personajes tan astutos y vengativos como el gran mafioso por excelencia: Don Vito Corleone. Desde luego no pretendemos tomar a Don Vito como modelo de ética, ni tampoco a sus negocios como modelo de actividad para nadie, a no ser que queramos tener ciertos problemillas con la justicia, pero sí queremos llamar la atención sobre algunas "virtudes" de este gran hombre para reflexionar sobre **la negociación** como aspecto crítico, tanto en el mundo de la empresa, como en el de nuestras relaciones personales.

Demasiado a menudo tendemos a enfocar las negociaciones sobre la marcha, en esa tendencia tan latina y por ende tan nuestra del pim, pam, pum. ¿Tenemos que negociar algo? Pues nos sentamos ante nuestro interlocutor, exponemos los puntos de vista, reflexionamos brevemente, tomamos una decisión y cerramos el tema.

¡Nada de esto! La negociación es un arte y como tal debemos entenderla y planificarla como se merece. Don Vito es muy consciente de ello, y digamos que no le va del todo mal. Si no, veamos con qué meticulosidad afronta su reunión con Sollozzo, un miembro de las mafias locales que le pide ayuda para entrar en el negocio de las drogas.

Lección número uno. Nunca deberíamos ir a una reunión sin haber recabado el máximo de información sobre nuestro interlocutor. Tal como hace Don Vito, hay que tener los deberes hechos y saber qué hace y a qué se dedica, a quién representa y cuáles pueden ser sus intereses ocultos.

Segunda lección. Una vez en la reunión preguntamos, por ejemplo, para qué nos han citado, qué quieren (posiciones), qué necesitan en realidad (intereses) y qué nos ofrecen a cambio, es decir, qué vamos a obtener, así como cualquier otro aspecto que nos pueda ayudar a entender el trasfondo de la negociación.

Tercera lección. Parafraseamos a nuestro interlocutor para confirmar que hemos entendido correctamente lo que nos quería decir. Eso evita posibles confusiones y no pocos malentendidos. Envidable, por cierto, la asertividad de nuestro Don Vito.

Lección cuarta. Reflexionamos, comunicamos nuestra decisión y la argumentamos para que se comprendan nuestros motivos. No vale eso que a veces decimos a nuestros hijos de "¡Porque lo digo yo...!".

¿Punto final? Aparentemente aquí se acabaría la negociación. Sin embargo, si pensamos que pueden haber reacciones posteriores, como le pasa a nuestro personaje, vale la pena tratar de reunir información complementaria para que no nos pille desprevenidos.

Nuestra admiración al siempre grandioso Don Vito... aunque, como ya hemos dicho, tomemos sólo ciertos rasgos del personaje, pues el resto, no es nada recomendable para aquellos que deseamos una vida sosegada.

Por cierto... ¿Quién es ese tipo con americana y sombrero que nos observa desde detrás del archivador?