

# NUESTRO ENFOQUE AL NEGOCIAR.



**E**mpezamos el año con buenos deseos. Visualizamos el 2017 con armonía en nuestras vidas. Sin embargo, las vicisitudes son parte de la vida y sabemos que enfrentaremos imprevistos.

Quizá debemos participar en procesos de negociación que no imaginamos. Creo que todas las personas necesitamos aprender a ser buenos negociadores y desarrollar buenos hábitos para negociar. Por eso, en esta ocasión quiero compartirles algunas reflexiones sobre este tema.

## **Buenos hábitos al negociar:**

1. Saber escuchar, dejar que el otro hable sin interrumpirlo, oír bien, no interpretar.
2. No optar por el chantaje, el cinismo, el sarcasmo o los argumentos hirientes.
3. Tener apertura, capacidad de dar concesiones.
4. Respetar.
5. Hablar con la verdad, no decir verdades a medias, no manipular o maquillar información, no hacer acusaciones falsas.
6. No suponer.
7. Hacer preguntas inteligentes.
8. No desperdiciar energía en detalles de forma ya que desvían la atención de lo importante en la negociación.
9. Hacer minutas.
10. Sintetizar.

## Buenas estrategias para negociar:

1.-Planear la negociación.



2.-Ver el conflicto como un problema común que necesita resolverse, no como una pelea con ganadores y perdedores.



3.-Atender a la persona, luego movernos a atender al problema y finalmente movernos hacia un intercambio de propuestas.



4.-No empezar abriendo todas las cartas de la propuesta. En su momento, orientar la conversación hacia posibilidades de solución, no hacia imposibles.



5.-Defender nuestros intereses, no nuestra posición.



6.-Evitar que la otra parte se sienta sorprendida.



7.-Ser creativos, desarrollar alternativas de solución.



8.-Lo ideal es dar oportunidad a la otra parte para que se reivindique, ayudarla a que salga victoriosa, que no se sienta perdida y que agradezca la salida. Este puente es de oro cuando se logra construir.



"Hable con ira y dirá un discurso que jamás olvidará." "La reputación es un gran capital para la negociación."  
"El arte más grande es ganar sin ir a la guerra". "El acorralado se convierte en el enemigo más poderoso".