



EPISODIO **C063. NEGOCIACIÓN INTELIGENTE: MÁS ALLÁ DEL 50/50**



Negociar es una habilidad fundamental en la vida, tanto en el ámbito personal como profesional. Ya sea que estemos negociando con nuestros hijos sobre la hora de dormir, con un cliente sobre los términos de un contrato o con un socio sobre la dirección estratégica de un negocio, el arte de negociar está presente en casi todas las interacciones humanas.



ROMPIENDO MITOS: GANAR-GANAR NO ES 50/50

El mito de que "ganar-ganar" implica repartir todo de manera equitativa no siempre es aplicable. A veces, una parte puede obtener más si satisface mejor los intereses de ambas partes.

Un verdadero acuerdo ganar-ganar no se trata de repartir equitativamente, sino de satisfacer los intereses de ambas partes de la mejor manera posible

¿Cuál ha sido tu enfoque al negociar un acuerdo "ganar-ganar"? ¿Has priorizado satisfacer intereses sobre dividir equitativamente?



INTERESES VS. POSICIONES: LA CLAVE DE UNA NEGOCIACIÓN EXITOSA

Las posiciones en una negociación representan lo que la gente pide, mientras que los intereses son las razones detrás de esas peticiones. Enfocarse solo en las posiciones limita las soluciones, pero al explorar los intereses subyacentes, se abre la puerta a nuevas y creativas formas de resolver el problema. Una buena negociación implica entender lo que realmente importa a la otra parte.

Las posiciones son lo que las personas piden, los intereses son lo que realmente necesitan.

¿En tus negociaciones recientes, has explorado los intereses detrás de las posiciones? ¿Cómo podrías profundizar más en esos intereses para lograr mejores acuerdos?



EPISODIO **C063. NEGOCIACIÓN INTELIGENTE: MÁS ALLÁ DEL 50/50**



Negociar es una habilidad fundamental en la vida, tanto en el ámbito personal como profesional. Ya sea que estemos negociando con nuestros hijos sobre la hora de dormir, con un cliente sobre los términos de un contrato o con un socio sobre la dirección estratégica de un negocio, el arte de negociar está presente en casi todas las interacciones humanas.



SABER DECIR NO: CUÁNDO RETIRARSE EN UNA NEGOCIACIÓN

A veces, la mejor opción es no llegar a un acuerdo. Ceder demasiado puede llevar a compromisos insatisfactorios que perjudiquen a largo plazo. Saber retirarse de una negociación que no cumple con tus expectativas o valores es un acto de fortaleza y estrategia. No todo acuerdo es mejor que no tener acuerdo.

Un mal acuerdo es peor que no tener un acuerdo

¿En qué situaciones te ha costado decir "no" y cómo podrías mejorar tu capacidad para retirarte cuando la negociación no es favorable?



LA RELACIÓN: EL CENTRO DE TODA NEGOCIACIÓN

Más allá de los términos del acuerdo, lo más importante en una negociación es la relación que construyes. Ya sea con un cliente, un colaborador o un familiar, mantener una relación positiva y sólida puede abrir puertas a futuras oportunidades. Cuidar la relación a largo plazo es clave para negociaciones exitosas.

"Negociar no es solo un intercambio de términos, es una oportunidad para construir relaciones que perduren.

¿Cómo puedes mejorar la calidad de tus relaciones durante el proceso de negociación para que sean más duraderas y exitosas?



EPISODIO **C063. NEGOCIACIÓN INTELIGENTE: MÁS ALLÁ DEL 50/50**



Negociar es una habilidad fundamental en la vida, tanto en el ámbito personal como profesional. Ya sea que estemos negociando con nuestros hijos sobre la hora de dormir, con un cliente sobre los términos de un contrato o con un socio sobre la dirección estratégica de un negocio, el arte de negociar está presente en casi todas las interacciones humanas.

RECURSOS ADICIONALES

Libros Recomendados:

- **"Obtenga el Sí: El arte de negociar sin ceder"** de Roger Fisher y William Ury.
- **"Negocie para ganar"** de Jim Thomas.
- **"El negociador completo"** de Chester Karrass.

Artículos y Podcasts:

- Artículos de Harvard Business Review sobre negociación.
- Podcasts de Daniel Shapiro sobre la dimensión emocional en las negociaciones.



En tus futuras negociaciones, ya sean personales o profesionales, recuerda que el objetivo no es simplemente cerrar un trato, sino encontrar la mejor solución posible. Prepárate, conoce tus intereses y límites, y no temas retirarte si es lo mejor para ti. Al adoptar esta mentalidad, te posicionarás para lograr acuerdos verdaderamente beneficiosos

Esta hoja de discusión es una herramienta clave para reflexionar sobre las enseñanzas de la negociación y aplicarlas a tu vida personal y profesional. Utiliza las preguntas reflexivas para profundizar en tus propias experiencias y mejorar tu enfoque en futuras negociaciones.

Recuerda, la clave está en comprender los intereses de los demás, cuidar las relaciones y saber cuándo es mejor decir no.

Esperamos que esta hoja de discusión sea una herramienta valiosa para tu crecimiento y reflexión. ¡Gracias por ser parte de esta comunidad de aprendizaje! 🌱