

# Negociar sin ceder

*A la hora de resolver un conflicto, conviene identificar los intereses de ambas partes, así como evaluar el coste de no llegar a un acuerdo. Preparar previamente el proceso aporta convicción y permite ganar media partida antes de que comience.*

**Nunca pierdas la compostura.** La finalidad principal de la prudencia es no perder nunca la compostura.

**La negociación es una comunicación de ida y vuelta, diseñada para alcanzar un acuerdo entre dos partes que, si bien comparte algunos intereses, tienen otros opuestos entre sí.**

Debes temer a las personas que no están de acuerdo y son demasiado cobardes para manifestarlo.

**Cualquier negociación debe mejorar o al menos, no dañar la relación existente entre las partes. Cada una de las partes tiene 2 tipos de intereses: alcanzar un buen resultado y lograr que la relación con la otra parte perdure.**

Las diferencias de opinión nunca deben significar hostilidad.

**Ataca al problema en su esencia.**

Genera varias posibilidades que busquen un **beneficio mutuo.**

**El conflicto a veces está en la mente de la gente y no en la realidad. Entender el punto de vista del otro negociador no significa estar de acuerdo con él, pero reduce el área de conflicto.** Colócate al lado de la otra parte como un compañero en vez de como un enemigo y se dará un cambio hacia actitudes más positivas.

**Pide que te lo repitan si han quedado ambigüedades.**

Sin comunicación no existe negociación.

**La habilidad para inventar opciones es una de las cualidades más valiosas de un negociador.**

Haciendo una oferta en firme eliminarás el miedo de la otra parte. Cuanto más concreta sea la oferta, mas persuasiva será.

**Hay que suavizar todas las cosas y hay que sobrellevarlas todas con buen ánimo.**

**Mas vale una palabra a tiempo que 100 a destiempo.**

Oficio que no da de comer a su dueño no vale dos habas.

**En las desventuras comunes se reconcilian los ánimos y se estrechan las amistades.**

La verdad siempre nada sobre la mentira como el aceite sobre el agua.

**Come poco y cena más poco, que la salud de todo el cuerpo se fragua en la oficina del estómago.**

Más vale un, toma, que dos te daré.

**Nunca el consejo del pobre por bueno que sea, es admitido.**

En la lengua consisten los mayores daños de la vida humana.

**Se breve en tus razonamientos, que ninguno es gustoso si es largo.**

Un guerrero de la luz nunca tiene prisa, el tiempo trabaja a su favor. Él aprendió a dominar la impaciencia y evita acciones precipitadas.

Al andar lentamente nota la firmeza de sus pasos. Sabe que participa de un momento decisivo en la historia de la humanidad y tiene que transformarse a sí mismo antes de transformar el mundo.

**Un guerrero de la luz nunca coge el fruto cuando este está todavía verde, pues sabe que el tiempo es su aliado y no su enemigo.**

Para triunfar a escala mundial debemos ser muy buenos en lo nuestro.

**El valor, la habilidad y la constancia corrigen la mala fortuna.**

Los beneficios que se hacen hoy, se reciben mañana.

**Cualquier exceso de pasiones perjudica a la prudencia.**

Debes de ser tan dueño de tí que ni en la mayor prosperidad ni en la mayor adversidad nadie te pueda criticar por haber perdido la compostura.

**Relación**= confianza, comprensión, respeto, amistad.

**Las emociones deben dirigirse siempre de forma positiva, no reaccionando ante explosiones emocionales si no es con acciones que vayan a producir un impacto emocional positivo.** Gestos insignificantes positivos (disculpas, sonrisa, gestos de simpatía) tienen un gran efecto apaciguador ante una situación hostil.