Julio Mujica

Mini Ebook coleccionable de Negociación Persuasiva

¡ Qué buena idea se *me* ocurrió a *ti* !

N° 09

“ Negociar con uno mismo ”

La negociación más difícil es aquella
en la que tú eres las dos partes.

persuadir vender encantar negociar convencer acordar liderar seducir

El negociador interior

- Todos negociamos con nosotros mismos.
- Cada vez que postergas una decisión.
- Cada vez que dudas entre atreverte o quedarte donde estás.
- Cada vez que debes elegir entre lo que quieres y lo que te conviene.

Las dos partes

- Dentro de ti siempre hay dos negociadores.
- Uno quiere seguridad.
- El otro quiere oportunidades.
- Uno busca comodidad.
- El otro quiere crecer.
- Y ambos tienen argumentos que merecen ser escuchados.

El conflicto

- No siempre sabemos lo que queremos.
- Queremos cambiar de trabajo, pero tememos perder estabilidad.
- Queremos emprender, pero no queremos arriesgarnos.
- Queremos crecer, pero sin abandonar nuestra zona de confort.

La primera pregunta

- ¿Qué es lo peor que te puede pasar?
- Una pregunta sencilla que puede cambiar una decisión.
- Porque muchas veces no nos paraliza el riesgo real.
- Nos paraliza el riesgo que imaginamos.
- Nos paraliza el miedo…

El plan B

- Negocia contigo como negociarías con un cliente.
- Identifica tus intereses, no solo tus posiciones.
- Evalúa tus alternativas y construye tu plan B.
- No confundas lo que temes perder con lo que realmente está en juego.

El costo invisible

- No decidir también es decidir.
- Quedarte donde estás puede parecer la opción más segura.
- Pero la inmovilidad también tiene costos.
- Pregúntate: ¿cuánto me cuesta no hacer nada?
- ¿Qué me pierdo?

El autoengaño

- Cuidado con tu mejor negociador: tú mismo.
- Nadie conoce mejor tus debilidades y excusas.
- Puedes construir argumentos brillantes para justificar tus miedos.
- Y terminar convenciéndote de que no hacer nada es la mejor decisión.

El acuerdo

- Un buen acuerdo contigo mismo debe ser cumplible.
- No necesitas resolver toda tu vida hoy.
- Puedes negociar un primer paso, un plazo o una prueba.
- Lo importante es transformar la reflexión en acción.

- Evitar: parálisis por análisis…

La renuncia

- Toda elección implica una renuncia.
- Elegir una oportunidad significa dejar pasar otras.
- No existe una decisión perfecta ni libre de costos.
- Negociar contigo mismo es aceptar conscientemente lo que estás dispuesto a sacrificar.
- Si no hubiera costos…no habría nada que negociar, ya que solamente existirían beneficios.

La decisión

- No busques ganar la discusión.
- Busca tomar una buena decisión.
- La negociación interna no consiste en derrotar al miedo.
- Consiste en escucharlo sin permitir que decida por ti.
- La valentía no elimina la incertidumbre.
- Aprende a convivir con ella.

No es lo mismo negociar con uno mismo que convencerse a uno mismo

- Cuando intentamos convencernos, buscamos argumentos que apoyen una decisión que probablemente ya tomamos.
- Cuando negociamos con nosotros mismos, escuchamos los intereses en conflicto, evaluamos alternativas, reconocemos los riesgos y buscamos un acuerdo que podamos cumplir.
- Esa diferencia es fundamental.
- "A veces, tu principal obstáculo para alcanzar lo que quieres es el negociador que llevas dentro.“
- ¡Qué buena idea se me ocurrió a ti!

Conectemos

Julio Mujica

Suscríbete al newsletter para que no te pierdas ningún capítulo de esta colección del mini Ebook.
Juliomujica.com

Suscríbete a mi podcast Ventas B2B en Spotify para que escuches contenidos de valor para gente de negocios y también la versión audio de este mini Ebook.

Conectemos por Linkedin, donde publico contenido y casos de negocios.

persuadir vender encantar negociar convencer acordar liderar seducir