



Coachingparamujeres.es newsletter

- Las etapas de la negociación
- Para negociar mejor, sustituye las convicciones inoperantes
- Preparación, negociación, post-negociación
- Qué hago para saber si estoy preparada para negociar?
- Lecturas
- Visítanos en la web www.coachingparamujeres.es

Las etapas de la negociación

Si hablamos nuevamente de la negociación en esta news es por la importancia que tiene en la vida de las mujeres y porque negociar es difícil. Muchas veces las mujeres deciden negociar y eso es una decisión excelente porque es un gran paso a hacer frente a las cosas sin quejarse. Sin embargo, una vez en la negociación se muestran **muy confiadas o ceden enseguida, por miedo al conflicto, quieren cerrar y acabar con las discrepancias. Otras veces pierden la paciencia o no se ocupan de la post-negociación que es tan importante** como la negociación en sí misma porque de ella depende que se realice el acuerdo. A la persona con la que se negocia se le denomina adversario u oponente y eso no es sinónimo de enemistad.

La negociación preside casi todos los actos de nuestra vida. **Se negocia continuamente en la vida privada y en el trabajo.** Muchas de las veces que hablas con tu **pareja**, estas negociando. Ambos os comprometéis en decisiones tomadas conjuntamente y os levantáis con una tarea que hacer. Respetar el acuerdo construye la vida en común, da confianza y **complicidad**. Lo mismo pasa con los **niños**, comer, salir, estudiar...requieren un trabajo fino de negociación y en su éxito está la clave de su personalidad y de nuestras relaciones con ellos. En la vida **profesional**, la necesidad de negociar es patente. La negociación es necesaria para ocupar tu sitio tú y no los demás, para poder hablar y hacerse respetar, para comunicarse con compañeros, superiores y subalternos. De una buena estrategia negociadora dependerá el éxito de tu carrera profesional.

Lee esta news y ponte manos a la obra. Con el coaching, negociar es una tarea más fácil. Entrénate y verás el cambio radical que da tu vida



Para negociar mejor, sustituye las convicciones inoperantes

Ciertas creencias son más útiles que otras pero a menudo nos encontramos pensando cosas que nos impiden progresar ¿Cómo erradicar ese hábito?

Para empezar hay que darse cuenta de que las creencias son adquiridas es decir que nos podemos deshacer de ellas o cambiarlas por otras ya que no nacemos con ellas. Por muy arraigadas que estén podemos enfrentarnos deliberadamente sustituirlas sin culpabilidad.

Por ejemplo pon encima de la mesa las distorsiones, omisiones, prejuicios, generalizaciones que te desautoricen a hacer lo que quieres. Si quieres mejorar en tu trabajo y te influye tu entorno que piensa que eso no es cosa de mujeres, es hora de que te convenzas que esa creencia no te conviene y no te es útil. Sal de la zona impregnada por esa idea que te desautoriza, neutralízala y entra en contacto con ideas más oportunas con tus intereses.

Preparación, negociación, post-negociación

La negociación es un proceso técnico. Porque es técnico se puede aprender. Aprender ¿para qué? Para obtener más cosas. Si sigues haciendo lo mismo que hasta ahora, seguirás obteniendo lo mismo. Como dice A. Valls* para obtener más hay que hacer cosas distintas o de diferente manera. Casi todo, dinero, amor, felicidad, se obtiene a través de una buena negociación. Muchas veces hay que empezar por una negociación con una misma.

Para pasar de la negociación intuitiva a la negociación técnica es necesario básicamente respetar a la persona que tienes enfrente, tener visión de largo plazo, ser estratégica, buscar una victoria compartida, ser generosa, esforzarse en ser imaginativa. Ten este talante presente para que se a medio plazo en una habilidad personal y aplica cada una de las etapas que se explican a continuación.

La preparación

Es la primera etapa de la negociación. Es una etapa igual de importante que “aburrida” porque hay que estudiar la situación completa y poner a punto cosas que no se ven... por ejemplo tienes que analizar cuál es tu poder, qué quiere la otra persona, estudiar tu ego, sopesar la seguridad que tienes en ti misma, tu estilo... En esta etapa también hay que escuchar: calla y **captar** lo que los demás dicen de la persona con quien vas a negociar o lo que dice la persona con la que vas a negociar.

En esta fase se preocuparás de crearte una **posición de fuerza** que se consigue sin necesidad de gritar y de perder los papeles. Para obtener poder de negociación es necesario que lo que decimos tenga legitimidad, también es necesario comprometerse, ser serio y profesional, conocer las necesidades del oponente, hacer que el oponente invierta tiempo y esfuerzo en la negociación, ser muy persistente, mantener una actitud adecuada, utilizar tu capacidad de persuasión, generar alternativas y opciones, planificar concesiones...

*Negocie, disfrute y gane, Amat ediciones.

Continúa en la página siguiente

Qué hago para saber si estoy preparada para negociar?



Comprueba los siguientes puntos y luego lánzate:

1. Tienes claro tu objetivo?
2. Has planificado la negociación?
3. Sabes cuáles son los puntos más problemáticos?
4. Tienes preparadas alternativas y opciones para que no haya ruptura?
5. Has pensado en la presión de tu oponente y en la tuya propia?
6. Has hecho simulaciones y visualizado la negociación que se avecina?
7. Has pensado dónde, cómo, a qué hora quieres negociar?
8. Sabes cuál es tu estado de ánimo apropiado para negociar mejor?
9. Sabes qué te salió mejor y qué peor en otras negociaciones?

Para negociar mejor cuenta con www.coachingparamujeres.es

Apertura, sondeo, negociación

Después de prepararte personalmente, es el momento de pasar a la negociación propiamente dicha. Esta etapa es la más excitante. Piensa que no por ello te tienes que saltar la primera fase, al contrario, cuanto mejor preparada vayas más disfrutarás de la negociación y más ganarás. En esta etapa empieza por sondear a tu oponente y establece una buena comunicación. Comunicarse bien significa escuchar, observar sus gestos, mirar a los ojos al hablar, verificar la congruencia de sus palabras y sus ademanes, resumir lo dicho, confirmar que los dos habéis entendido lo mismo, crear un ambiente de confianza, **separa las persona del problema**, céntrate en los intereses y no en las posiciones, genera opciones nuevas para beneficio mutuo.

En esta fase no seas arrogante, no quieras tener razón por encima de todo, no humilles al adversario, no te levantes, **no des ultimátum**, no amenazas... todo eso sabotea tus intereses. Tampoco abandones por miedo al conflicto, sé asertiva y continua. Piensa que es posible vivir la discrepancia sin quemar la relación (recuerda: **separa la persona del problema**) Si ves que la negociación se ha bloqueado, no dudes en dar un poco de tiempo para salir del estancamiento, cambiar de enfoque, crear una atmosfera más cordial... y después... sigue negociando hasta que llegues a un acuerdo que te convenga y con el que ganéis los dos. Al mismo tiempo recuerda que los acuerdos deben ser **realistas** y no una carta a los reyes magos, recuerda también que más vale un mal acuerdo o un acuerdo de mínimos que ningún acuerdo.

Presión, cumplimento y estado de la relación

Una vez cerrada la negociación es conveniente repasar los acuerdos y hacer un resumen para que esté claro lo que es responsabilidad de cada parte. A partir de aquí empieza la post-negociación. Si esta última etapa es tan importante, es porque **los acuerdos están para cumplirse!** Si no se cumplen la negociación habrá sido una pérdida de tiempo y traerá consecuencias en el futuro ¿Para qué negociar con alguien que no cumple los compromisos? Antes de llegar esa pregunta, presiona para que se cumplan. Puedes establecer un calendario para evaluar el avance de lo acordado. A pesar de la tensión, las relaciones con el oponente pueden haber mejorado por la satisfacción y los lazos que se crean al superar las dificultades. La integridad, la simpatía... se deben anteponer a la agresividad y discusiones sin fin.

Con estas herramientas ponte manos a la obra, recuerda que en el coaching se desmenuzan cada una de las etapas con el objetivo de pasar a la acción y que la negociación sea provechosa al máximo para ti y tu adversario

Coaching para Mujeres

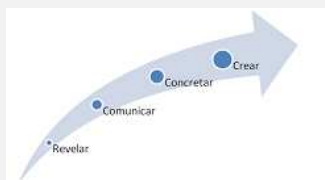
Edita: Matilde Pérez
coachingparamujeres.es

Suscripción:
suscripcion@coachingparamujeres.es

Coaching personal y profesional para mujeres

www.coachingparamujeres.es

Créditos imágenes: Microsoft



[¡Estamos en la Web!](http://www.coachingparamujeres.es)
www.coachingparamujeres.es

Coachingparamujeres.es

Coachingparamujeres.es te ofrece un entrenamiento específico para afrontar los retos de la vida actual. Las mujeres se encuentran entre

- 1) los **estereotipos** que les son asignados por la cultura: ser esposas y madres abnegadas,
- 2) un entorno muy **hostil** que no es fruto de la imaginación
- 3) las **expectativas** profesionales cuyos retos exigen una gestión emocional que permita manejar valores proscritos como el éxito y la ambición.

La mayoría de las mujeres se siente identificada con situaciones de ninguneo, postergación o autoexclusión porque las han vivido en algún momento de sus vidas. Para afrontar todas y cada una de las situaciones, el coaching provee de habilidades específicas para saltar todas las barreras y llegar a todos tus objetivos.

Coaching para:

- **Cambiar de creencias y de hábitos**
- **Gestionar las emociones**
- **Romper el techo de cristal**
- **Recuperar la dignidad**
- **Afrontar los cambios sin miedo**
- **Gestionar el tiempo eficazmente**
- **Planificar estratégicamente tu vida**

Atrévete a tener éxito, a llegar al final de tus ambiciones y a ser estratégica

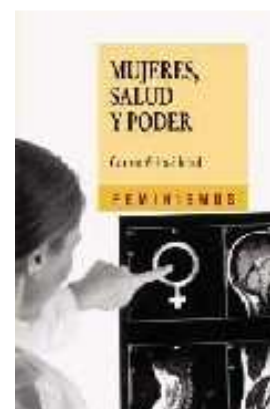
Lecturas

MUJERES, SALUD Y PODER

Carme Valls-Llobet, Ed. Catedra

Este libro analiza el mundo de las enfermedades y su división entre enfermedades de primera, las consideradas normales o de hombres, y de segunda, las que afectan a mujeres. En la medicina el cuerpo de la mujer es, como pasa en otros ámbitos, **invisible y sus** problemas de salud se valoran como **inferiores**. **La medicina infantiliza a la mujer con** instrumentos de **control y posesión** de los que las ciencias de la salud están llenas. Estas ciencias siguen mediatizadas por relaciones de poder e influencias patriarcales antiguas y el resultado es una **victimización de las pacientes**, que tienen poco control sobre su propia salud y que solo son **objetos de medicalización**.

La autora apuesta por que las mujeres pierdan el **miedo** a conocer su biología y combatan las asociaciones hechas sin estudios epidemiológicos ni clínicos del tipo embarazo / enfermedad // menopausia / dolor y decrepitud: "*Que tengamos menos hierro no nos hace inferiores. Otra cosa es como algunos quieran valorar esa realidad científica. Lo que es inaceptable es que receten ansiolíticos a alguien que necesita hierro*".



coachingparamujeres.es
Coaching personal y profesional para mujeres