



NEGOCIAR

¿Cómo negociar en lugar de amenazar o imponer?

Cuando una situación nos rebasa, podemos adoptar una actitud agresiva o intimidante.

Es importante que nuestra comunicación siempre se base en el diálogo abierto, **¿cómo lo logramos?**

ANTES

- Identifica cómo te comportas cuando las cosas no funcionan como esperas
- Reflexiona cómo actúas cuando recibes una retroalimentación
- Escucha las inquietudes de tu equipo, siempre con apertura
- Analiza cómo te sientes más cómodo al resolver un problema (negociando, amenazando o imponiendo)
- Recuerda que puedes ganar más cuando tratas a tu equipo con respeto

¡Si no cumplen con las metas, aténganse a las consecuencias!



DURANTE

- **Genera un ambiente de confianza** y explica a tu equipo por qué debemos actuar diferente
- **Cuando des alguna indicación**, cuida que sea objetiva, neutral y con respeto
- Recuerda cuidar el **modo** (tus gestos), el **tino** (tus emociones) y el **tono** (voz amable)
- Pregúntale a tu colaborador qué pueden hacer para mejorar la situación

Si requieres alguna otra información o que lo volvamos a discutir, con gusto



DESPUÉS

- Sé consciente de que no puedes cambiar a las personas, pero sí tu perspectiva del problema
- Recuerda que la negociación es la manera más eficiente de generar un clima de confianza y productividad
- Considera que tú eres parte de la solución

Estoy segura que con estos ajustes tendremos excelentes resultados

