

# ÍNDICE

## Sección de Negociador

1. Cómo generar empatía táctica
2. Qué es el Mirroring y cómo utilizarlo
3. Qué es y cómo usar labelling
4. Reforzar lo positivo y neutralizar lo negativo
5. Ponga todo lo malo sobre la mesa
6. Ejercicio Práctico Mirroring y Labeling
7. Busque el No
8. Persuada en su mundo y no se crea tan chevere
9. Cómo escribir un correo que sí le contesten y dejen de ignorarlo
10. Empatía, Empatía, Empatía, lograrla debería ser su principal objetivo
11. Las dos palabras mágicas en una negociación
12. Cómo convengo a alguien de hacer algo que en principio dijo que no iba hacer
13. Ceder o no ceder esa es la cuestión
14. El cuento del deadline
15. El concepto de justicia en una negociación
16. Cuáles son los verdaderos incentivos emocionales por lo que una persona decide aceptar o no un trato en una negociación
17. Cómo cambiar la realidad del otro en una negociación. ¿Cómo hacer que las personas vean las cosas como nosotros las vemos ?
18. Cómo negociar un aumento de salario

# ÍNDICE

19. Cómo hacer que su contraparte se sienta en control de la situación es clave para que una negociación fluya, ¿Cómo generar esto?
20. Cómo generar sensación de seguridad en la contraparte y fortalecer la empatía en una negociación
21. Cómo hacer preguntas durante una negociación Parte I
22. Cómo hacer preguntas durante una negociación Parte II
23. Sin una buena implementación, haber llegado a un acuerdo en una negociación no sirve de nada
24. Cómo tratar con mentirosos y cañadores y salir bien librado
25. Cómo negociar con personas que no piensan lo que dicen y pueda que estén ocultando sus verdaderas intenciones
26. Cómo descubrir al mentiroso en una negociación e identificar el efecto pinocho
27. Cómo decir no con inteligencia, elegancia y quedar bien
28. Consejo 1 de la escuela de la escuela de Harvard: Nunca negocie por posiciones
29. Consejo 2 de la escuela de Harvard: Separe a las personas del problema
30. Consejo 2 de la escuela de Harvard: Separe a las personas del problema PARTE II
31. Consejo 3 de la escuela de Harvard: Solo negocie por intereses
32. Consejo 4 de la escuela de Harvard: Genere opciones de mutua ganancia
33. Consejo 5 de la escuela de Harvard: Insista en aplicar criterios objetivos.