

## Elementos de Éxito en una Negociación

### Negociar significa llegar a acuerdos para encontrar alternativas de solución

**El éxito de una negociación depende en gran medida de una buena comunicación. A continuación mencionamos algunos puntos que pueden ser de utilidad:**

- **Preparación:** Planear e investigar el tema a negociar, nos permitirá comunicar con seguridad y claridad nuestras ideas y objetivos.
- **Empatía:** Comprender los sentimientos, intereses e ilusiones de las demás personas ayudará a encontrar una solución que sea válida para todos.
- **Confianza:** Generar un clima de seguridad a través de una conversación respetuosa entre las partes, permitirá que las personas compartan la información que poseen y se muestren receptivas hacia los planteamientos del otro.
- **Asertividad:** Propiciar una comunicación en donde se deja muy claro Qué se acepta y Qué no, sin generar tensión, puede prevenir problemas posteriores.
- **Paciencia:** Toda negociación requiere tiempo. Saber esperar y dejar que las cosas maduren puede ayudar a evitar que el interlocutor se ponga a la defensiva.
- **Flexibilidad y Creatividad:** Adaptarse a nuevas circunstancias y generar nuevas propuestas son herramientas muy útiles para encontrar soluciones a conflictos.
- **Escucha Activa:** Concentrarse en lo que dice el interlocutor en vez de estar preocupado por lo que se va a responder, transmitirá el respeto e importancia que siente por lo que tenga que decir.
- Nunca se debe negociar con miedo, pero tampoco hay que tener miedo a negociar

***¡La ayuda está a una llamada de Distancia!  
EL PAE ES UN SERVICIO  
VOLUNTARIO, CONFIDENCIAL Y PROFESIONAL***