

# Tips de un negociador

Con Guillermo Malpica



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Encuentra el episodio completo en:



# No existe el concepto de 'demasiada' información. De nada.

- Guillermo Malpica

#1



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:





# La estrategia de "tirarse al suelo", naniwabushi en japonés, está en el otro extremo de la estrategia de "tirano inflexible".

## #2



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Ambas buscan irse al extremo de posiciones defensivas y ofensivas para aterrizar más hacia su lado de la cancha.

- **Guillermo Malpica**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**Según "The Japanese Negotiator", naniwabushi** (balada del siglo XVI) consiste en: descripción de un contexto; dificultades en el camino; y terribles efectos de seguir por ese rumbo. Es un "me estás matando al pedirme esto".  
**Pone la carga emocional en el receptor.**

- **Guillermo Malpica**

#3



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:





**Al otro extremo del naniwabushi: una parte es muy poderosa y pide todo y más.**

**Pido 150 y amenaza para tener el 100.**

Sin estrategia de la otra parte, puede acabar en imposición. Pero sentarse a la mesa indica que también necesita algo y eso hace posible negociar.

**#4**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

- **Guillermo Malpica**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**Los negociadores que valoran la integridad personal son capaces de actuar consistentemente, usando intencionalmente un conjunto de valores personales que pueden explicar y defender ante otros, si es necesario.**

De "Bargaining for Advantage"  
- G. Richard Shell.

#5

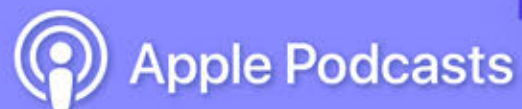


**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

- **Guillermo Malpica**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:





**Las negociaciones con personas del Medio Oriente privilegian las reuniones presenciales y la construcción de confianza a nivel personal antes de avanzar en lo técnico.**

**Hay un respeto a la palabra y no se recibe bien expresar el desacuerdo abiertamente.**

**#6**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

- **Guillermo Malpica**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**Un "no" en  
una negociación  
puede significar  
muchas cosas,  
pero casi nunca  
significa el final de  
la negociación.**

**#7**



**Más de 20 años de  
negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

- **Guillermo  
Malpica**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:





**En una negociación,  
solo se puede saber  
cuándo se puede  
estirar la liga un poco  
más sin romperla  
cuando se tiene:**

La mayor cantidad de información

Se conoce a la contraparte

Y se sabe leer el juego

**#8**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

- **Guillermo Malpica**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:

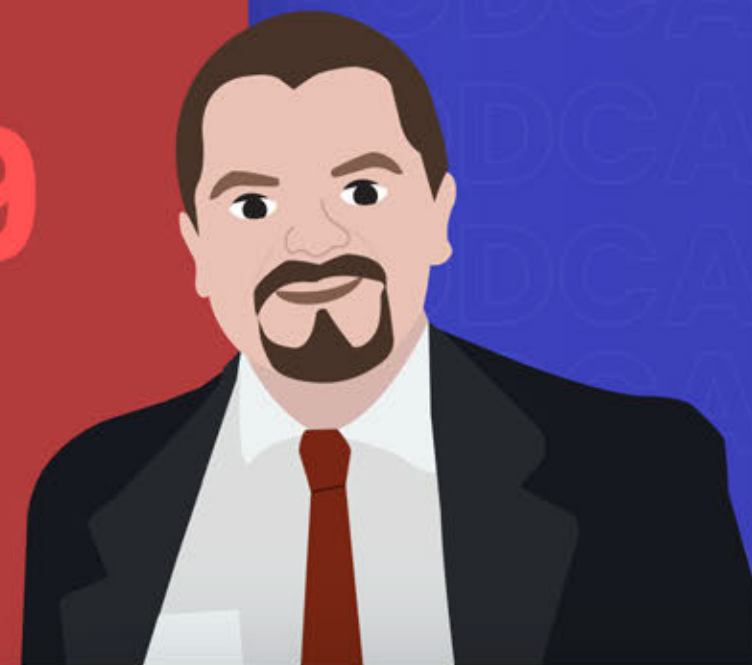


# La empatía como en toda relación humana, juega un papel central en la negociación como juego cooperativo.

Ayuda a entender la necesidad del otro y encontrar caminos viables donde las partes ganan y "venden" lo ganado.

Ayuda en el proceso de "salvar cara".

# #9



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

- **Guillermo Malpica**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:





# Saber salir.

Así como la empatía ayuda a llegar a un resultado en el que las partes "salven cara", es posible diseñar estrategias que nos den una salida en caso de no acuerdo.

Una propuesta con matices o alternativas posibles en lugar de callejones sin salida.

## #10



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

- **Guillermo Malpica**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



# Pedir no empobrece.

Pedir algo que sabemos que no se nos puede conceder ayuda en una negociación a crear una sensación de deuda en el otro.

Quien más veces ha dicho "no" siente en un momento presión por decir un "sí".

**Además, el "no" ya se tiene por default.**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



# #11



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.



**¿Les ha pasado que preparan una estrategia para lograr algo y acaban recibiendo más de lo esperado antes de empezar a hablar?**

La pausa, voluntaria de preferencia, puede comunicar la necesidad de estar esperando más.

**Bajar las cartas oportunamente es una virtud.**

#12



- Guillermo Malpica

**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:





TLC MAGAZINE MÉXICO  
**HAGAMOS  
UN TRUEQUE**  
PODCAST DE TLC MAGAZINE MÉXICO



Escúchanos en:

