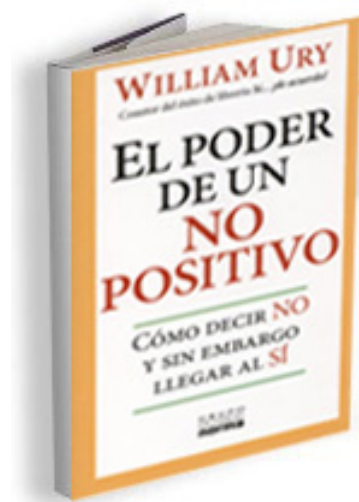




The power of a positive no ::

How to say no and still get to yes

El poder de un no positivo ::

Cómo decir no y sin embargo llegar al sí

SUMARIO

Contenido

Sumario

Pág. 1

Nos dice el autor:

Pág. 2, 6

Conozca al autor

Pág. 7

Dijeron sobre

El poder de un no positivo

Pág. 8

Algunas citas incluidas en el libro:

Pág. 9

Las últimas palabras

Pág. 10

No tal vez sea la palabra más importante. Sin lugar a dudas también es la palabra más enérgica. Cotidianamente nos encontramos en situaciones donde necesitamos decir No (a nuestros compañeros de trabajo, a nuestros jefes, a nuestros familiares, a los miembros de nuestra comunidad) ya que No es la palabra que elegimos y utilizamos para resguardarnos y para poder defender aquello que realmente nos importa. Bien sabemos también que un No equivocado puede llegar a destruir aquello que valoramos y a irritar a las personas con quienes interactuamos. Es por esta razón que debemos aprender a decir No, pero de manera adecuada. El libro presenta el así llamado Método del No positivo, un procedimiento simple y claro que cualquiera podrá aprender y poner en práctica sin dificultades. Este

método se organiza en tres etapas: la etapa de preparación, la etapa de ejecución y la etapa de culminación. Si se tuviera que resumir el arte y la ciencia del No positivo mediante una metáfora se describiría como una especie de escudo protector. El escudo protege. El no negativo- en cambio- es una espada. Una espada que ataca sin importarle las relaciones interpersonales. Siguiéndolo paso a paso todo el mundo podrá aprender a decir No- pero en forma positiva- de modo tal de no evadir los conflictos, no ceder ante las exigencias de los demás ni tampoco atacar a quienes valoran.

Algunas preguntas que responde El poder de un no positivo

- 1- ¿Qué hacer para no ceder ante las exigencias de los demás sin sentirnos culpables?
- 2- ¿Cómo decir no sin atacar a los demás?
- 3- ¿Cómo hacer para enfrentar los conflictos y no evadirlos?
- 4- ¿Qué hacer para alcanzar acuerdos positivos que satisfagan sus intereses y tomen en cuenta los intereses y necesidades de los demás?



NOS DICE EL AUTOR

El método del no positivo

La forma como comunicamos el No y el hecho mismo de hacerlo determina la calidad de vida de las personas. No es quizás la palabra que es necesario aprender a pronunciar con contundencia y elegancia. El método del no positivo brinda herramientas no solo para desarrollar habilidades de negociación sino en realidad habilidades para la vida. Está compuesto por tres etapas y nueve pasos como se verá a continuación.



Primera etapa: La preparación



3- Allane el camino hacia el sí

En este tercer paso es necesario facilitarle al otro que acepte su No y respete sus necesidades. Usted deberá escuchar con atención para comprender, no para refutar, formular preguntas esclarecedoras, reconocer el punto de vista del otro y hacerle saber al otro que uno lo valora.

2- Refuerce su no

No es sencillo decir No. Es preciso tener seguridad para enfrentar con firmeza la reacción del otro. En este paso 2 es necesario diseñar un plan B para satisfacer sus intereses en caso de que el otro no acepte su No. Cuanto mayor sea su plan B, mayor será su poder.

1-Descubra su sí interior

En este paso es necesario partir del sí protegiendo los principales intereses y las cosas que realmente importan. Es preciso examinar a fondo las motivaciones interiores, prestar atención a las emociones, descubrir las propias necesidades (seguridad, pertenencia, amor, respeto, libertad y control del propio destino, etc.) y los valores.



Segunda etapa: La ejecución



6- Proponga un sí

El No positivo tiene un componente esencial. Proponer un: ¿Sí? Este sí es una invitación para llegar a un desenlace positivo. Al cerrar una puerta con el No abrimos otra con el segundo sí.

5- Afirme su no

Una vez que expresó su si en la etapa anterior, es hora de afirmar su No. Aquí llegamos al corazón del método del No positivo. El acto de dar un No es muy sencillo: se trata de establecer un límite claro y firme.

4- Exprese su sí

En este paso el sí se exterioriza mediante una frase neutra, un planteamiento en primera persona del singular, una frase en primera persona del plural. No se trata de humillar al otro ni rechazarlo. Se trata de afirmar los intereses, necesidades y valores personales.



Tercera etapa: **La culminación**



9- Negocie para llegar al sí

Hemos llegado así al último paso del proceso del No positivo. Ha llegado la hora de recoger los frutos, de alcanzar un desenlace positivo que le permita a usted proteger sus intereses medulares. El desenlace positivo puede adoptar varias formas: puede ser un acuerdo que satisfaga sus intereses y tome en cuenta los del otro, puede adoptar la forma de una relación sana y auténtica en la cual usted pueda ser fiel a sí mismo y también al otro o puede también adoptar la forma de una separación amigable.

8- Reafirme su no

Cuando el otro rehúsa respetar su no, la gente cree que solo existen dos alternativas: someterse o ir a la guerra. Sin embargo hay un tercer camino: reafirmar. Reafirmar significa poner énfasis con paciencia y persistencia en el que No es realmente No.

7- Manténgase fiel a su sí

En este paso es preciso permanecer fiel al Sí de fondo sin ceder si el otro reacciona con ira ni tampoco atacar. Es necesario reconocer el punto del otro sin hacer concesiones, responder con respeto y permanecer inmutable como un árbol.



Algunos beneficios que ofrece El poder de un no positivo

- Revela los secretos de cómo decir no sin destruir las relaciones interpersonales.
- Enseña cómo mantener las propias posiciones sin violentar los derechos de otras personas.
- Explica cómo utilizar el poder en forma eficaz.
- Brinda orientaciones útiles para reducir el estrés y la ansiedad en las negociaciones.



Ficha técnica del libro

Título en inglés: The power of a positive no

Título en castellano: El poder de un no positivo

Subtítulo en inglés: How to say no and still get to yes

Subtítulo en castellano: Cómo decir no y sin embargo llegar al sí

Autor: William Ury

Cantidad de páginas: 269 páginas

Editorial: Grupo Editorial Norma

Año: 2007

CONOZCA AL AUTOR

William Ury

William Ury es un destacado negociador, mediador y autor de best-sellers. Es director del Proyecto Global de Negociación de la Universidad de Harvard. Durante los últimos treinta años ha ayudado a millones de personas, centenares de organizaciones y numerosos países en conflicto a llegar a acuerdos satisfactorios.

Para visitar:

<http://www.williamury.com/>

<http://www.pon.harvard.edu/research/projects/gnp.php3>

Otros libros de William Ury:

Supere el no!

Alcanzar la paz: resolución de conflictos y mediación en la familia, el trabajo y el mundo

Sí... ¡de acuerdo! (con Roger Fisher y Bruce Patton)

DIJERON SOBRE EL PODER DE UN NO POSITIVO



Tom Peters

Autor del libro En busca de la excelencia

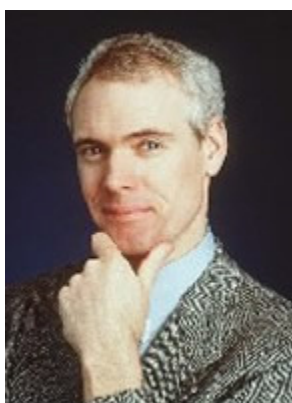
Si yo hubiera tenido a mano este libro en los últimos 25 años, sin duda me hubiera evitado múltiples pesares, dolores de cabeza y relaciones personales y profesionales destrozadas... Esta obra importantísima y única aborda un tema que apuntala- como ningún otro- la eficiencia individual y organizacional.



John Naisbitt

Autor del libro Megatendencias

El mayor secreto que comparte el libro es que la mayoría de nosotros decimos sí cuando en realidad queremos decir no, tanto en nuestra vida privada como en la profesional. William Ury nos aporta conocimientos y técnicas para convertir este dilema en soluciones en las que ambas partes ganen. Este es un libro sabio y poderoso.



Jim Collins

Autor del libro De buena a grandiosa

William Ury confiere una maravillosa mezcla de experiencia, reflexión, integridad y calidez a su trabajo. En este maravilloso libro nos enseña cómo decir No con gracia y efectividad, de modo tal que podamos crear un mejor Sí.

Algunas citas incluidas en el libro

Un "No" pronunciado con la más profunda convicción es mejor y más grande que un "Sí" pronunciado sólo con el propósito de complacer o, lo que es peor, de evitar un problema.

Mahatma Gandhi

Es fácil decir "¡No!" Cuando un "¡Sí!" más profundo bulle en el interior.

Stephen R. Covey

Primero hacen como si no existieras.

Después se burlan de ti.

Después luchan en tu contra.

Después tú vences.

Mahatma Gandhi

Cuanto más fuerte la brisa, más fuertes los árboles.

Proverbio antiguo

Al árbol se lo conoce por su fruto.

Proverbio antiguo

Las últimas palabras

No cabe duda de que se necesita valor, visión, empatía, firmeza, paciencia y persistencia para comunicar un No positivo, pero es algo que tenemos al alcance de la mano todos los días y que nos ofrece grandes retribuciones. Al rehabilitar el No y casarlo con el Sí podemos lograr una vida mejor para nosotros y para quienes nos rodean. De paso podemos construir un mundo mejor para nuestros hijos y nietos, con base en la integridad, la dignidad y el respeto mutuo. No es necesario elegir entre decir No y llegar al Sí, porque ambas cosas son posibles. ¡Usted puede decir No... positivamente! Le deseo la clase de éxito que sólo es posible cuando somos fieles a nosotros mismos y mostramos verdadero respeto por los demás.