

RESUMEN
de
NUNCA
DIVIDAS
LA
DIFERENCIA

NEGOCIA COMO SI SE TE FUERA
LA VIDA EN ELLO

conversaciones escritas del libro de

CHRIS VOSS

LibroDiario

RESUMEN
de
NUNCA
DIVIDAS
LA
DIFERENCIA

NEGOCIA COMO SI SE TE FUERA
LA VIDA EN ELLO

conversaciones escritas del libro de

CHRIS VOSS

LibroDiario

Resumen de
Nunca dividas la diferencia:
Negocia como si se te fuera la vida en ello

Conversaciones Escritas Del Libro De
Chris Voss

Libros Diarios
Don Ruelo

Tabla de Contenido

[Título](#)

[Tribu](#)

[Descargas extras | ¡Cada compra viene con una descarga GRATIS!](#)

[Escanea tu teléfono](#)

[Introducción a Nunca dividas la diferencia](#)

[Introducción a Nunca dividas la diferencia](#)

[Preguntas de discusión](#)

[Introducción a la Autora](#)

[Descargas extras | ¡Cada compra viene con una descarga GRATIS!](#)

[Preguntas Junto a la Chimenea](#)

[Cuestionario de Preguntas](#)

[Respuestas del cuestionario](#)

[Maneras de continuar tu lectura...](#)

[Descargas extras | ¡Cada compra viene con una descarga GRATIS!](#)

[Tu voz importa.](#)

Por favor, ten en cuenta: Esta es una guía no oficial de Iniciadores de conversación. Recomendamos a los lectores comprar el trabajo original.

**Copyright © 2019 de LibrosDiarios. Todos los derechos reservados.
Publicado por primera vez en los Estados Unidos de América en el año 2019**

Esperamos que disfrutes de esta guía complementaria de LibrosDiarios.

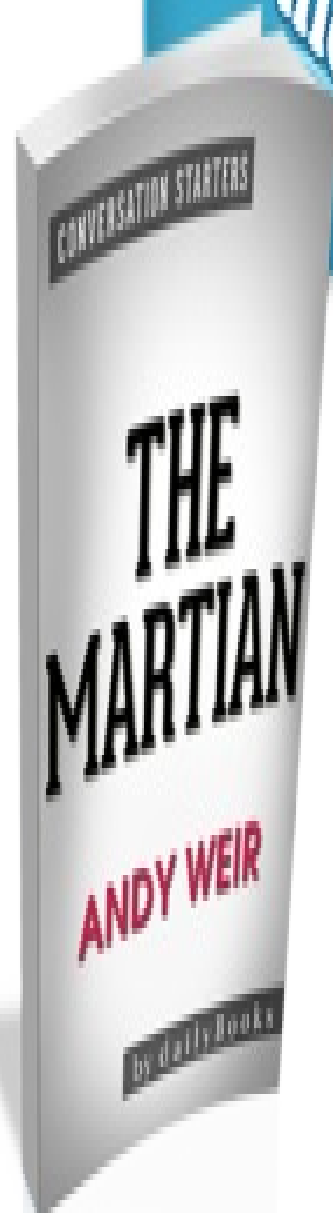
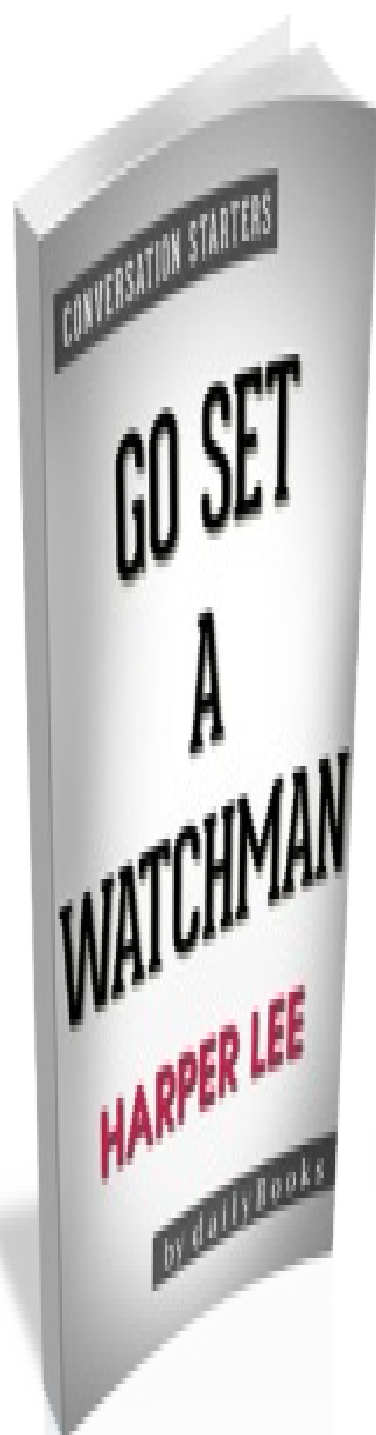
Nuestra misión es ayudar a los lectores y grupos de lectura en el descubrimiento y las discusiones sobre algunos de los libros favoritos de hoy, con material de calidad y que invita a la reflexión.

Aviso legal / Términos de uso: los nombres de productos, logotipos, marcas y otras marcas comerciales que aparecen o se mencionan en esta publicación son propiedad de sus respectivos titulares de marcas comerciales y no están afiliados a LibrosDiarios. El editor y el autor no hacen representaciones o garantías con respecto a la exactitud o exhaustividad de estos contenidos y rechazan todas las garantías, tales como las garantías de idoneidad para un propósito particular. Esta guía no es oficial y no está autorizada. No está autorizada, aprobada, licenciada ni avalada por el autor o editor del libro original ni cualquiera de sus licenciarios o afiliados.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida o retransmitida, ya sea electrónica o mecánicamente, sin el permiso por escrito del editor.

Descargas extras

¡Cada compra viene con una descarga GRATIS!



Get It Now

0



Escanea tu teléfono

Consejos para usar iniciadores de conversación:

TODOS LOS LIBROS BUENOS CONTIENEN UN MUNDO QUE SE EXTIENDE MÁS ALLÁ DE la superficie de sus páginas. Las preguntas de esta guía están diseñadas para llevarnos debajo de la superficie de la página e invitarnos al mundo que vive debajo. Estas preguntas se pueden utilizar para:

Fomentar una comprensión más profunda del libro.

Promover un ambiente de discusión para grupos.

Ayudar en el estudio del libro, ya sea individual o corporativamente

Explorar reinos invisibles del libro como nunca antes se han visto

Sobre nosotros::

GRACIAS A UNA DÉCADA DE EXPERIENCIA COMBINADA Y CONOCIMIENTOS DE CAMPO, desde clubes de libros que han aparecido en periódicos, hasta apartados en bibliotecas locales, LibrosDiarios puede darle vida a la discusión de tu libro. Organiza tu fiesta de libros mientras nosotros discutimos algunos de los libros más leídos de hoy.

Introducción a Nunca dividas la diferencia

Preguntas de discusión

Introducción a la Autora

Preguntas Junto a la Chimenea

Cuestionario de Preguntas

Respuestas del cuestionario

Maneras de continuar tu lectura.

Tu voz importa.

Introducción a Nunca dividas la diferencia

E

El libro *Nunca dividas la diferencia: Negocia como si se te fuera la vida en ello*, es una guía práctica escrita por Chris Voss. Voss sirvió como negociador de rehenes durante dos décadas. Su servicio en el FBI hizo que enfrentara situaciones de alto riesgo. Sus tácticas se utilizaron para salvar vidas y ahora las comparte con sus lectores. Estas tácticas se pueden utilizar tanto en aspectos personales como profesionales de nuestras vidas. Incluso si la mayoría de las personas no son negociadores profesionales, sus vidas están llenas de negociaciones que conducen a compromisos a largo plazo. Estos son comprar una casa, negociar un aumento de sueldo, comprar autos, negociar la renta de la casa e incluso discusiones de pareja. En todos estos escenarios, una persona necesita aprender cómo discutir de manera efectiva y reevaluar la inteligencia emocional y la intuición. En *Nunca dividas la diferencia*, Voss comparte los principios fundamentales de negociación que pueden darle al lector una ventaja cada vez que necesita negociar.

En su libro, Voss establece las nuevas reglas de negociación. Voss define la negociación como "recopilar información e influir en el comportamiento". Esto abarca casi cualquier interacción que una persona tendrá con otra persona. Una negociación típica comienza con una persona que quiere algo de otra persona. Él cree que el primer paso para dominar la negociación es superar miedos personales y la aversión hacia la negociación. La negociación se considera efectiva cuando una persona mide a la otra persona con la que está negociando. Cuando mide a esa persona, debe comenzar a influir en la percepción que el otro tiene de él y utilizar ese conocimiento para obtener lo que quiere. La negociación es la base de cualquier colaboración. La negociación hace que los conflictos sean significativos y productivos.

Voss enfatiza el significado de escuchar verdaderamente. Él cree que escuchar no es en absoluto una actividad pasiva. Escuchar es una de las cosas más activas que una persona puede hacer. En una negociación, la mayoría de las personas llegan armadas con argumentos y refutaciones para apoyar su posición. Esta preocupación dificulta que la persona escuche atentamente. El trabajo de un

negociador es hacer que su contraparte se sienta segura para compartir su posición y discutir la negociación. Solo entonces las dos partes podrán identificar las necesidades de la otra. Todas las negociaciones exitosas comienzan con un oído atento que pone el foco en la otra persona y valida sus emociones. Los secuestradores, terroristas y ladrones están llenos de adrenalina y abrumados con emociones. Cuando un negociador valida sus emociones, sienten que se puede confiar en él. Un poco de confianza y seguridad es la base para comenzar una conversación real. En las negociaciones, una persona está tentada a ir demasiado rápido y eso le comunica a la otra persona que no es lo suficientemente importante como para ser escuchado. La velocidad de la negociación debilita la conexión y la confianza. Un negociador tiene que desarrollar la habilidad de disminuir la velocidad. Disminuir la velocidad significa calmarse.

Voss comparte que en la negociación tradicional, se recomienda que el negociador separe a la persona del problema. Sin embargo, encuentra esto difícil de lograr, especialmente cuando las emociones del otro causaron el problema. Voss dice que en lugar de separar a la persona de las emociones, la mejor que se tiene que hacer es identificar las emociones. Los buenos negociadores no sienten el dolor de la otra persona, sino que identifican el dolor y hablan de la persona sin inquietarse ellos mismos. Una buena habilidad que un negociador debería tener es la empatía. La capacidad de empatizar con otra persona les permite reconocer la perspectiva del otro. Un negociador debe vocalizar su empatía para reconocer los sentimientos de la otra persona. Voss enfatiza que la simpatía es diferente de la empatía. En su línea de trabajo, lleva la empatía un paso más adelante y usa la empatía táctica. No solo escucha los sentimientos, sino que lee lo que sucede detrás de esos sentimientos y aumenta su influencia a medida que pasa el tiempo. Se mueve de cerca para observar las expresiones faciales de la persona, sus acciones, su tono, y luego se alinea con esto. Él llama a este proceso resonancia neural. La identificación le permite traducir los sentimientos de alguien en palabras. Con calma y con respeto hace eco de lo que la persona ha dicho y valida sus emociones. Cuando se le pone nombre a las emociones, el pensamiento de la persona se vuelve racional y menos temeroso. Voss dice que cuanto más rápido un negociador etiqueta los temores, más rápido evita que el miedo abrume a la persona. Las etiquetas descubren la emoción primaria que impulsa el comportamiento de la persona.

Christopher Morrison, de Topher Communications, alienta a los profesionales de ventas a leer el libro de Voss. Dice que este libro puede potencialmente ser el

"libro favorito de su carrera profesional". La revista Soundview describe Nunca dividias la diferencia como “convigente”. Eric Barker, de The Observer, describe el libro de Voss como "excelente".

Preguntas de discusión

"Prepárate para entrar en un nuevo mundo"

Sugerencia: Comienza con preguntas que traten temas más amplios que garanticen tiempo suficiente para tener discusiones de calidad. Lee atentamente todas las preguntas de discusión antes de comenzar.

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. On the left side, there is a vertical margin line, creating a narrow left margin. The paper appears to be from a notebook or a standard ruled document.

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

Pregunta 20: Publishers Weekly describe las técnicas de Voss en Nunca dividas la diferencia como un "enfoque intrigante". ¿Qué hace que las técnicas de Voss sean intrigantes?

Introducción a la Autora

C

Christopher Voss es un ex negociador de rehenes del FBI. De 1986 a 2000, formó parte del Grupo Especial Conjunto Antiterrorista en la ciudad de Nueva York. En 1992, obtuvo un certificado para la Oficina Federal de Investigaciones, entrenamiento en negociación con rehenes. A partir de entonces pasó 24 años sirviendo en la Unidad de Negociación de Crisis del FBI. En 1996, Voss fue uno de los agentes en la investigación del accidente del vuelo 800 de Trans World Airlines. Después de tres años de investigar el atentado del World Trade Center, Voss se convirtió en parte del equipo que monitoreaba los bombarderos TERRSTOP. Este fue el caso que involucró al jeque Omar Abdel-Rahman. En 2003, Voss fue nombrado negociador de secuestros y principal negociador internacional de rehenes para el FBI. Mientras se encontraba en esta posición, Voss se convirtió en el principal negociador en Irak para Jill Carroll. Carroll fue la periodista estadounidense que fue secuestrada en Irak. Voss y su equipo negociaron su liberación. También dirigió las negociaciones para Steve Centanni en la Franja de Gaza. Steve Centanni fue un reportero de noticias para FOX News Channel. Estaba con el camarógrafo Olaf Wiig cuando fue capturado por las Brigadas del Jihad Sagrado en 2006. Trece días después del secuestro, Centanni y Wiig fueron liberados. Voss también ha supervisado las crisis internacionales de rehenes en Haití, Colombia y Filipinas. Se desempeñó como principal negociador internacional de rehenes hasta 2007. Además de esta posición, Voss fue también el representante de negociación de rehenes del FBI para el Consejo de Seguridad Nacional. También fue el representante del gobierno de los Estados Unidos para dos conferencias internacionales patrocinadas por el G-8.

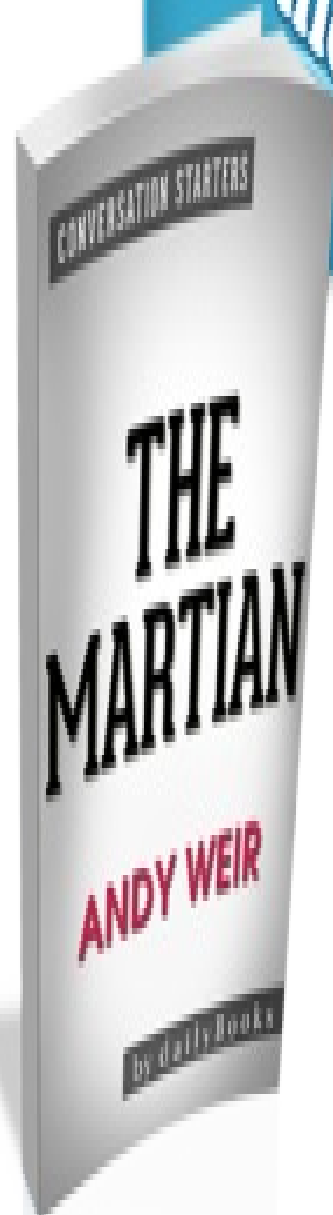
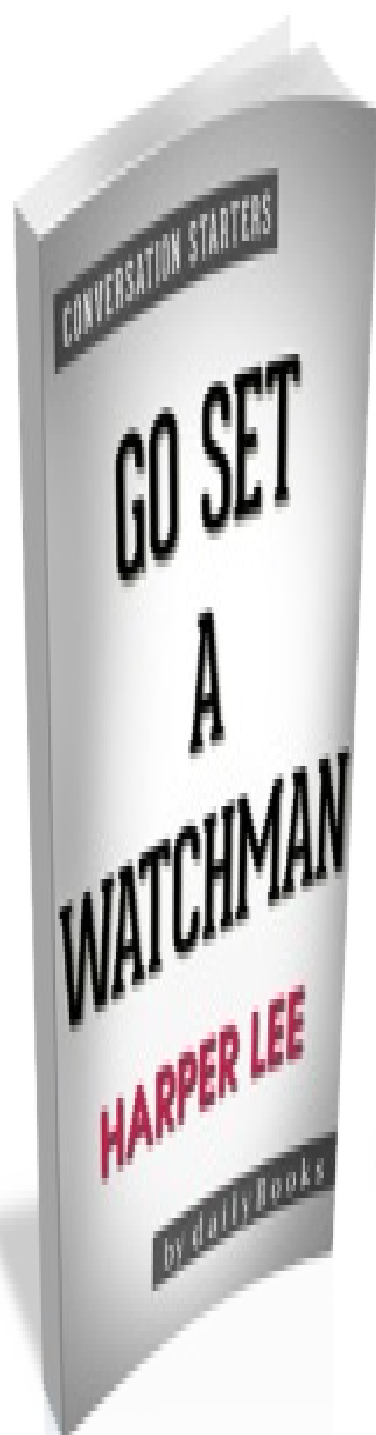
Durante los 24 años de servicio de Voss en el FBI, adquirió capacitación en el arte de la negociación de Harvard Law School, Scotland Yard y el FBI. Recibió el Premio a la Excelencia en la Aplicación de la Ley de la Procuraduría General. También recibió el Premio de la Asociación de Agentes del FBI en reconocimiento a su servicio ejemplar. Tras su retiro del FBI en 2007, había trabajado en más de 150 crisis internacionales con rehenes.

Chris Voss estableció The Black Swan Group después de su retiro. The Black Swan Group es una consultora dirigida por Voss. La compañía proporciona capacitación y consultoría para las compañías Fortune 500. Voss obtuvo una maestría en administración pública de la Escuela de Gobierno Kennedy de la Universidad de Harvard. Más tarde se convirtió en profesor en la Escuela de Negocios McDonough en la Universidad de Georgetown. Se convirtió en profesor en el programa de MBA en la Escuela de Negocios Marshall de la Universidad de California del Sur. También ha compartido sus conocimientos sobre negociación comercial en la Universidad de Harvard y en la Escuela de Administración MIT Sloan. Dio una conferencia en la Escuela de Administración Kellogg de la Universidad Northwestern. Además de estas universidades en los Estados Unidos, Voss también ha enseñado en el extranjero. En Lusane, Suiza, enseñó en La Escuela de Negocios IMD y en Frankfurt, Alemania, enseñó en la Escuela de Negocios Goethe.

Desde 2009, Voss ha trabajado como Director Gerente de la Práctica de Resolución de Secuestro de Insite Security. En 2016, publicó su libro Nunca dividas la diferencia: Negocia como si se te fuera la vida en ello. Es coautor de este libro con el galardonado periodista Tahl Raz. Actualmente, enseña en la Universidad de Georgetown y en la Universidad del Sur de California.

Descargas extras

¡Cada compra viene con una descarga GRATIS!



Get It Now

0



Escanea tu teléfono

Preguntas Junto a la Chimenea

"¿Qué harías tú?"

Sugerencia: Estas preguntas pueden ser un ejercicio divertido ya que estimulan la creatividad entre los lectores al dar finales alternativos a las escenas y preguntas de "si fueras tú".

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are approximately 20 lines visible. On the left side, there are several small, dark rectangular marks, possibly from a binder or staple. The paper appears to be part of a notebook or a set of loose-leaf papers.

[illegible]

[illegible]

Pregunta 30: Voss dice que cuanto más rápido un negociador identifica los temores, más rápido evita que el miedo abrume a la persona. Voss comparte historias desgarradoras de criminales abrumados por el miedo y la violencia. ¿Cómo disiparías tus propios miedos si te encuentras con criminales apuntándote con armas?

Cuestionario de Preguntas

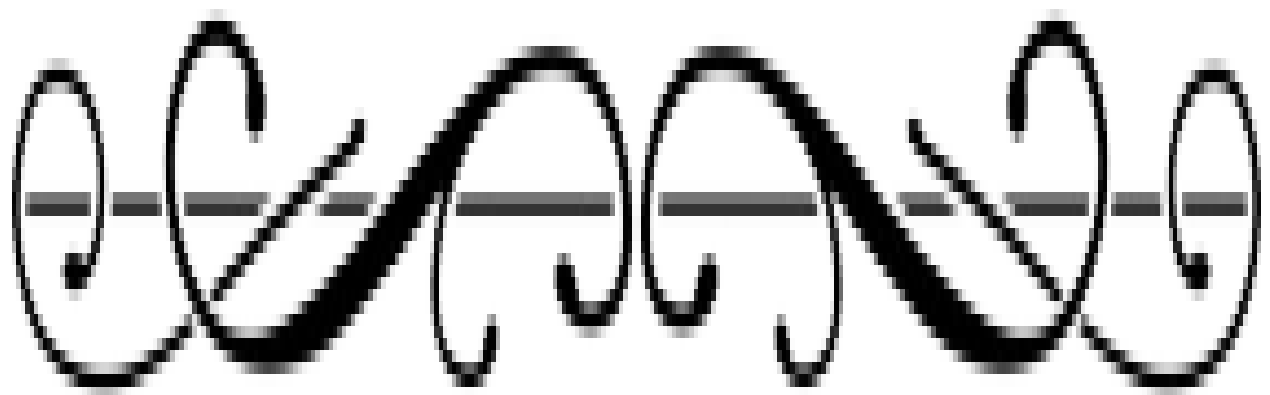
¿Preparado para anunciar a los ganadores?

Sugerencia: Crea una tabla de posiciones y haz un seguimiento de las puntuaciones para ver quién obtiene las respuestas más correctas. Se requieren ganadores. Los premios son opcionales.



Pregunta 1 del cuestionario

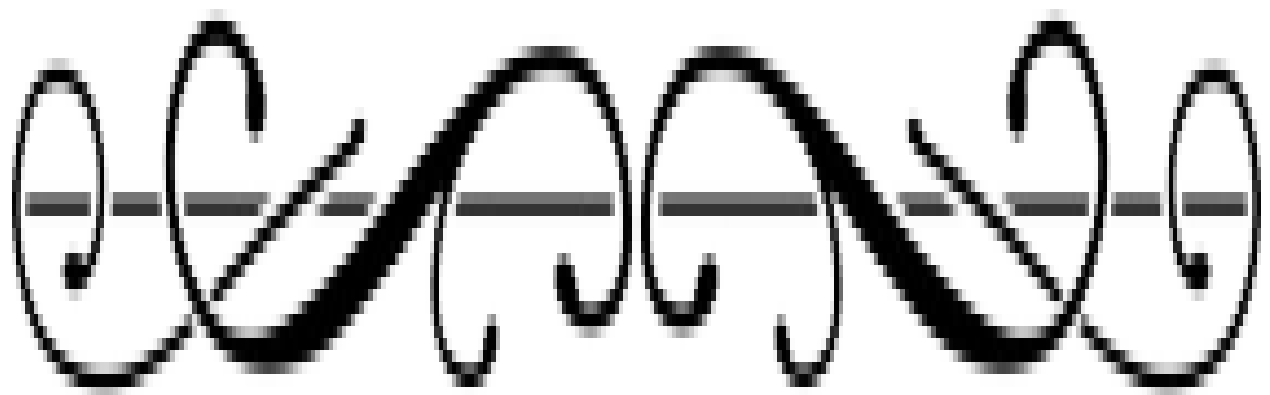
Voss dice que la palabra "Sí" puede carecer de significado y puede ocultar objeciones más fuertes y profundas. Sugiere firmemente que un negociador debe tener cuidado con la palabra "Sí". ¿Cuáles son los tres tipos de "Sí"?





pregunta 2 del cuestionario

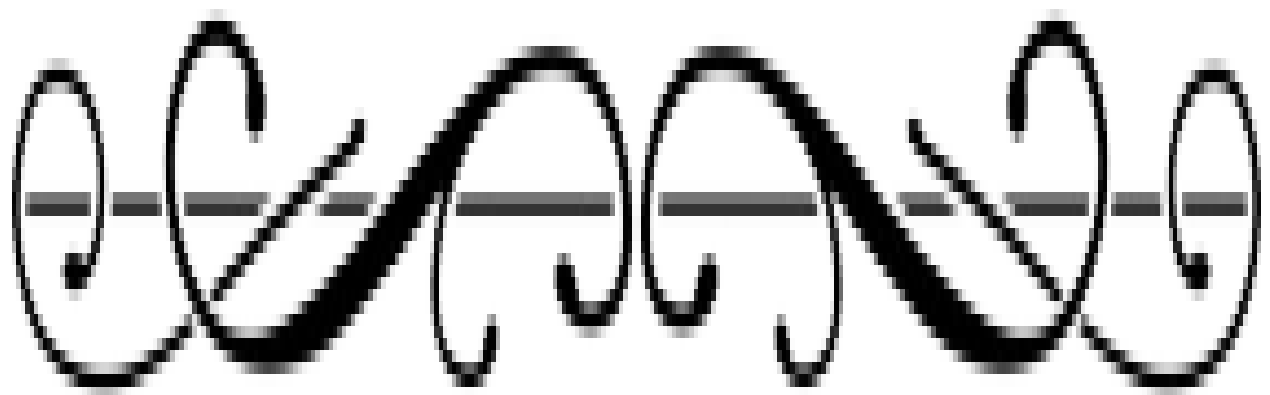
Los negociadores deben ser conscientes de sus comunicaciones verbales, no verbales y paraverbales. Voss comparte la regla 7-38-55 en las negociaciones. ¿Qué comprende el 55% de nuestra comunicación?





pregunta 3 del cuestionario

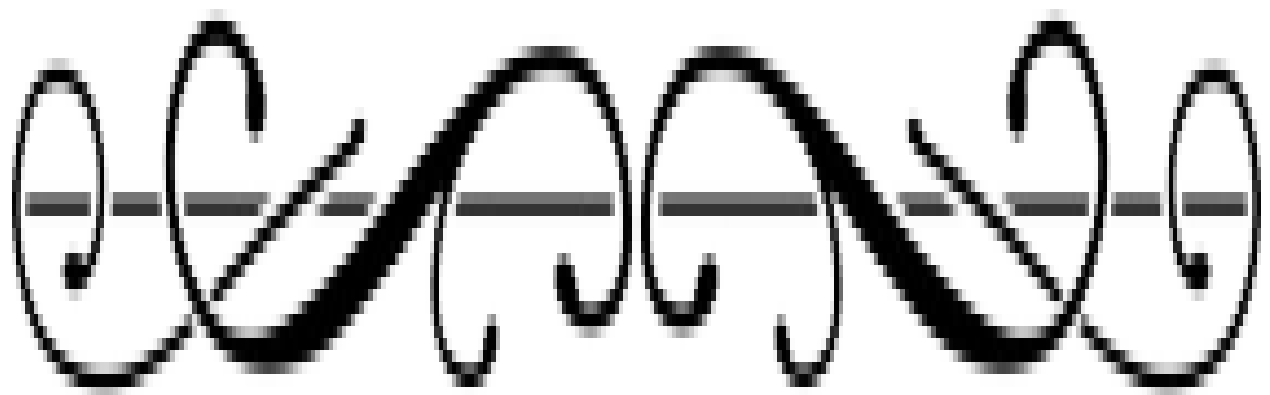
Según Voss, hay diferentes tipos de negociadores. Su estilo de comunicación define su categoría. ¿Cuáles son las tres categorías de negociadores?





pregunta 4 del cuestionario

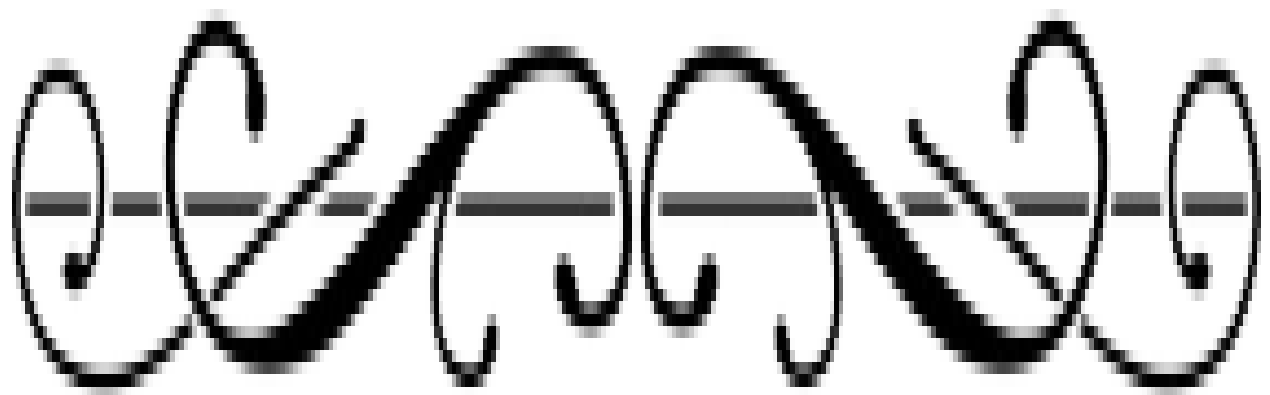
En una negociación, las emociones pueden ser altas. Según Voss, hay dos niveles de emociones. ¿Cuáles son los dos niveles de emociones?





pregunta 5 del cuestionario

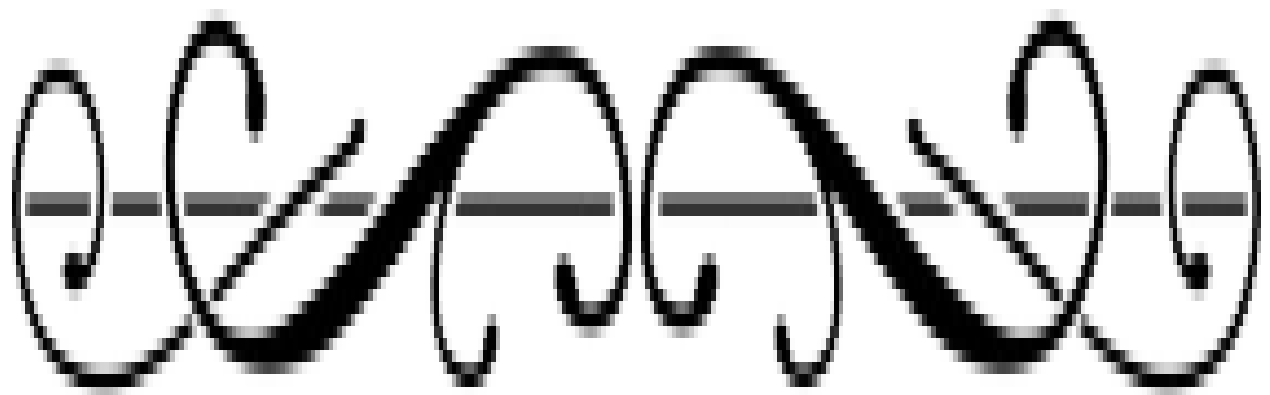
Verdadero o Falso: el trabajo de un negociador es hacer que su contraparte se sienta seguro para compartir su posición y discutir la negociación. Todas las negociaciones exitosas comienzan con un oído atento que pone el foco en la otra persona y valida sus emociones.





pregunta 6 del cuestionario

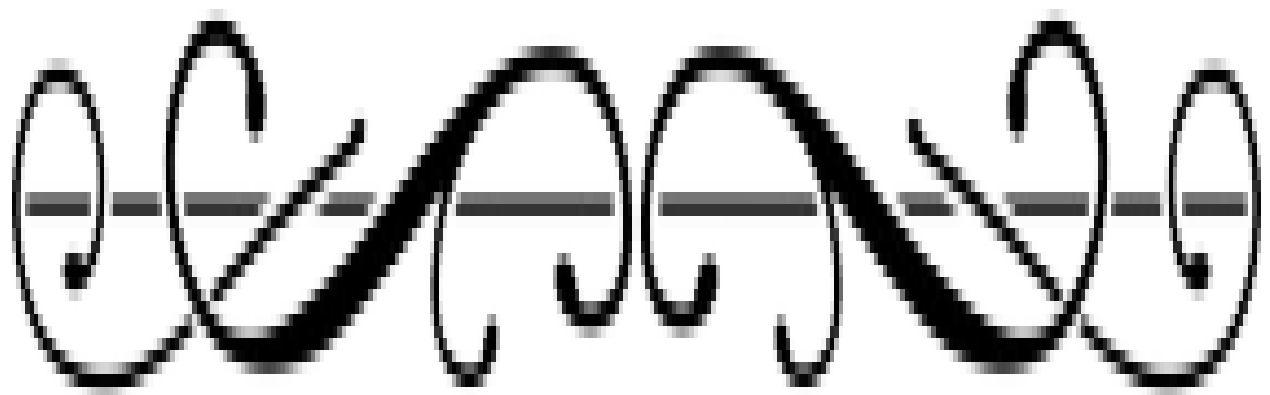
Verdadero o Falso: Voss dice que la negociación es una fórmula lineal. Él dice que uno de los mejores resultados de una negociación es cuando las dos partes dividen la diferencia o un "ganar-ganar".





pregunta 7 del cuestionario

Verdadero o Falso: identificar las emociones es importante. Cuando el negociador le pone un nombre a las emociones, el pensamiento de su contraparte se vuelve agresivo y el proceso de negociación se vuelve rápido.





pregunta 8 del cuestionario

En 2003, Voss fue nombrado negociador de secuestro y principal negociador internacional de rehenes para el FBI. Mientras estaba en esta posición, Voss se convirtió en el negociador principal para el secuestro de Jill Carroll en _____.





pregunta 9 del cuestionario

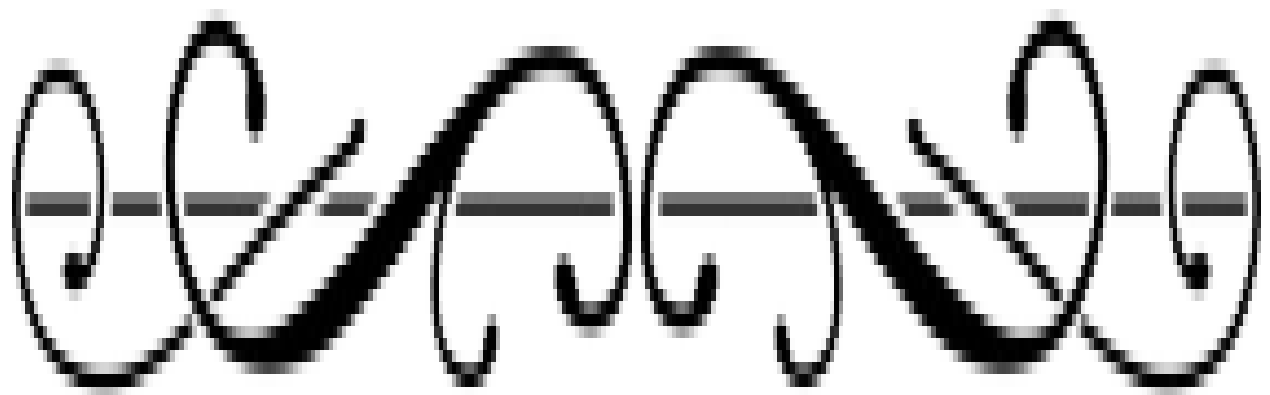
Voss dirigió las negociaciones para el reportero estadounidense Steve Centanni y el camarógrafo Olaf Wiig. Fueron capturados por _____ en 2006.





pregunta 10 del cuestionario

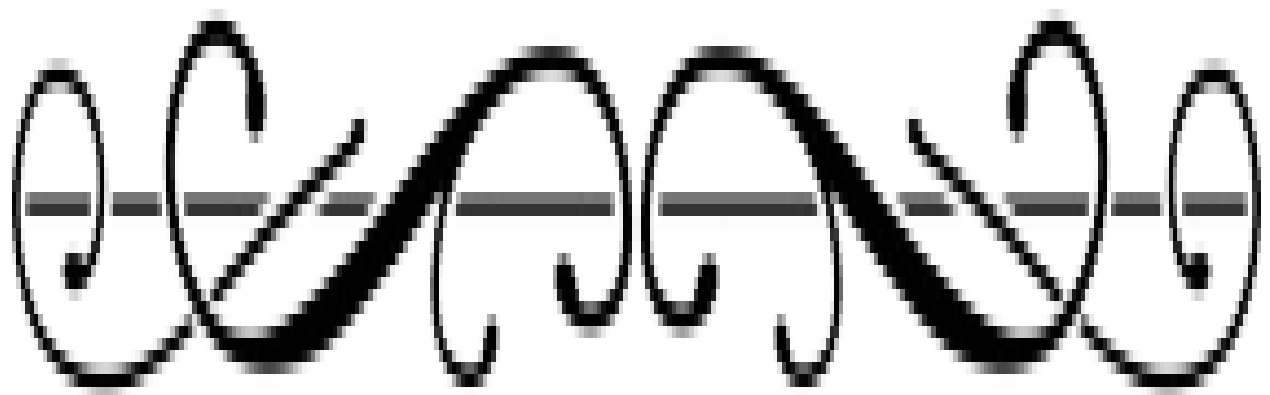
**oss fue el representante de negociación de rehenes del FBI para el
_____. También fue el representante del gobierno de los Estados
Unidos para dos conferencias internacionales patrocinadas por el G-8.**





pregunta 11 del cuestionario

Verdadero o Falso: Durante los 24 años de servicio de Voss, adquirió capacitación en el arte de la negociación en la Escuela de Derecho de Harvard, Scotland Yard y el FBI. Recibió el Premio a la Excelencia en la Aplicación de la Ley del Presidente de los Estados Unidos.





pregunta 12 del cuestionario

Verdadero o Falso: Chris Voss estableció The Black Swan Group junto con su hija. The Black Swan Group ofrece capacitación para artistas y compañías de danza.



Respuestas del cuestionario

Falsificación, confirmación y compromiso.

El lenguaje corporal y las expresiones faciales.

Acomodadores, asertivos y analistas.

El comportamiento de "presentación" y el sentimiento "subyacente" que motiva el comportamiento.

Verdadero

Falso

Verdadero

Irak

Las Brigadas del Jihad Sagrado.

Consejo de Seguridad Nacional

Falso

Falso

Maneras de continuar tu lectura...

T

ODOS los meses, nuestro equipo analiza con cuidado una amplia selección de libros para elegir los mejores títulos para lectores como tú con intereses similares, que se ofrecerán de forma gratuita o para la compra.

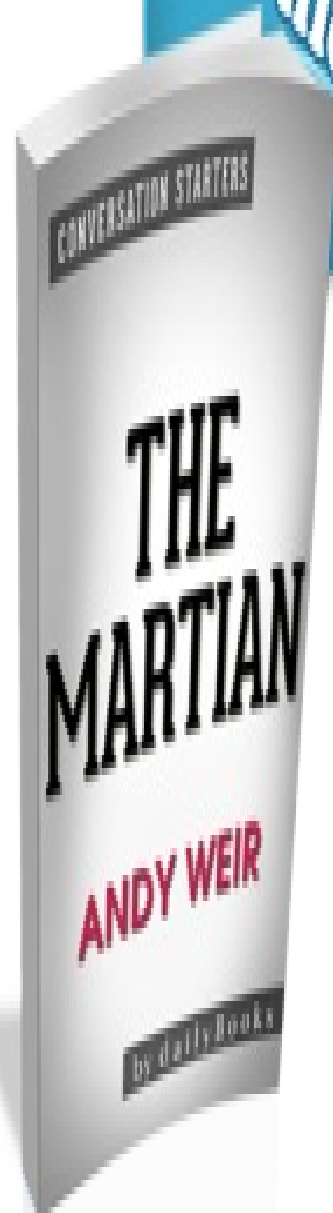
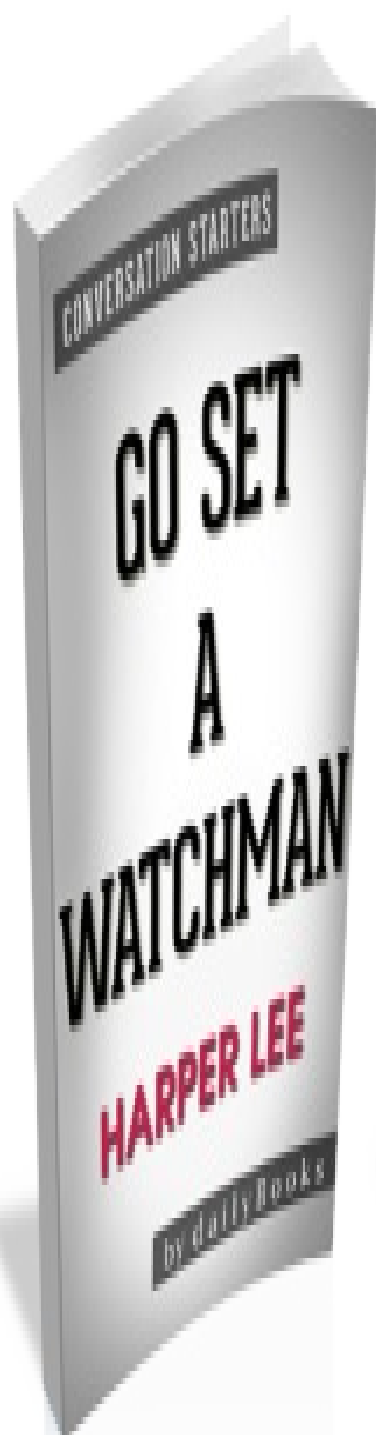
Al participar en nuestra página de descargas gratuitas, puedes mantenerte conectado y obtener los tres títulos más vendidos como un regalo de bienvenida. Nos encantaría que te quedases con nosotros un poco más, y trataremos de que todo valga la pena para ti.

Hasta la próxima,

"Amar los libros es, en realidad, un hábito"

Descargas extras

¡Cada compra viene con una descarga GRATIS!



Get It Now

0



Escanea tu teléfono

Tu voz importa.

Por favor deja un comentario.