

Diapositiva 1: Títol

GUANYAR SENSE LLUITAR

L'Art de Trobar Punts en Comú i Negociar

Diapositiva 2: Introducció

De què parlarem avui?

No parlarem de matemàtiques ni de llibres. Parlarem d'un superpoder que us servirà a casa, al carrer i a la feina.

La Negociació: L'eina per aconseguir el que vols sense haver de barallar-te.

Diapositiva 3: El Mite vs. La Realitat

Què és (i què NO és) Negociar?

 NEGOCIAR NO ÉS...

 NEGOCIAR ÉS...

 Guanyar perquè ets el més fort

 Fer d'Arquitecte de Solucions

 Fer sentir malament a l'altra persona

 Trobar quelcom bo per a TU i per a l'ALTRE

 Marxar enfadat o frustrat

 Connectar el que tu vols amb el que l'altre vol

Diapositiva 4: Els 3 Resultats Possibles

Com acaba el joc?

En qualsevol discussió, només hi ha 3 finals. Només un ens interessa.

Jo Guanyo / Tu Perds: La relació es trenca. (Focs artificials)

Tu Guanyes / Jo Perdo: Acumulo ràbia i frustració.

Tots Dos Guanyem (WIN-WIN): Tots dos sortim contents. Aquesta és la nostra META.

Diapositiva 5: Els 3 Trucs Mestrils

Com arribar al Win-Win?

Només has de seguir aquests 3 passos:

 ENTÉN: Calla i escolta primer.

 EXPLICA: Digues el que necessites sense atacar.

 CREA: Busca la "Taronja" (l'alternativa creativa).

Diapositiva 6: Truc 1 - Entén

 Obre les Orelles

No esperis el teu torn per parlar. Escolta de veritat.

El "Què" Amagat: La gent demana una cosa (ex: el mòbil), però en vol una altra (ex: no avorrir-se).

Pregunta Màgica: "Si t'he entès bé, el que tu vols és... És correcte?"

Diapositiva 7: Truc 2 - Explica

 La Teva Veu

Ara et toca a tu. Explica què vols i PER QUÈ ho vols.

La Regla d'Or: Fes servir la paraula "JO" (Jo necessito, jo sento...).

Evita el "TU": No diguis "Tu sempre fas...", això només provoca baralles.

Diapositiva 8: Truc 3 - Crea

 La Metàfora de la Taronja

La solució no sempre és A o B.

L'Exemple: Dues persones volen la mateixa taronja.

Si es barallen, algú perd.

Si parlen, descobreixen: Un vol la PELL (pastís) i l'altre el SUC (beure).

Solució: Repartir pell i suc. Tots dos guanyen el 100%.

Diapositiva 9: Pràctica

El Joc del Mòbil

Escenari: Et diuen que només pots usar el mòbil 1 hora. Tu en vols 3.

Entén: Què necessiten ells? (Que dormis, que estudiïs).

Explica: Què necessites tu? (Parlar amb amics, disconnectar).

Crea: Solució creativa \rightarrow "1,5h de mòbil, però amb els deures fets abans de les 18h".

Diapositiva 10: Conclusió

El Teu Poder Real

La gent que negocia bé aconsegueix més coses i té menys problemes. No ets un "perdedor" si cedeixes en alguna cosa per guanyar en una altra.

Ets un Arquitecte de Solucions.

Gràcies!