



Rompe la barrera del no

9 principios para negociar como si te fuera la vida en ello
Por Chris Voss

En *Rompe la barrera del no*:

1. Entenderás mejor las necesidades de los demás a la hora de negociar.
2. Aprenderás a escuchar y a ser escuchado por otras personas.
3. Conseguirás alcanzar acuerdos que jamás hubieras imaginado.

Rompe la barrera del no

Rompe la barrera del no es un libro escrito por Chris Voss, un ex-negociador de rehenes del FBI que ha sabido tratar con criminales peligrosos para salvar la vida de personas en riesgo. Este libro revela las tácticas de negociación en circunstancias extremas que podemos aplicar a nuestra vida cotidiana para alcanzar el éxito financiero y fortalecer nuestras relaciones con los demás.

Voss sugiere que parte de lo que nos hace humanos es nuestra irracionalidad. Tomamos la mayoría de nuestras decisiones desde el corazón y no desde la razón. Es por eso que un negociador efectivo apela a las emociones de su interlocutor para obtener lo que quiere. Sabe que las personas están más dispuestas a llegar a un acuerdo cuando se sienten tranquilas y seguras. Por eso, la confianza es el requisito esencial para negociar con eficacia; si la otra persona no confía en ti, difícilmente conseguirás lo que deseas.

Pero, ¿cómo lograr que los demás confíen en ti y quieran tratar contigo? En *Rompe la barrera del no*, aprenderás que la empatía es la clave para que la otra persona esté dispuesta a escucharte. Y para empatizar con el otro, el primer paso es saber escuchar. Cuando conversan, la mayoría de personas se limitan a filtrar la información que les conviene o peor aún, se concentran en lo que dirán cuando sea su turno de hablar. Pero ninguna de estas actitudes ayuda a escuchar con eficacia.



En su lugar, Voss comparte tácticas de negociación avanzadas, entre las que se encuentran el espejo, las etiquetas y las preguntas calibradas. Si eres capaz de utilizar estas técnicas en tu vida cotidiana, notarás una gran mejora en tu forma de negociar y en la manera en que te relacionas con los demás, pues podrás comprender mejor sus deseos y necesidades. *Rompe la barrera del no* te servirá en cualquier situación que involucre una negociación. Si quieres comprar un coche a buen precio, pedir una reducción del alquiler a tu casero o comunicarte efectivamente con tu pareja, este libro es para ti.

Biografía de Chris Voss

Chris Voss es un ex-negociador de rehenes del FBI. Desde 1992, recibió entrenamiento especializado en la academia del FBI para negociación de rehenes y fue miembro de esta unidad hasta que se retiró en 2007. Como negociador, estuvo involucrado en importantes casos de secuestro por grupos terroristas como la abducción de Jill Carroll en Iraq o la de Steve Centanni en la franja de Gaza.

Tras retirarse del FBI fundó “The Black Swan Group”, una compañía encargada de impartir formación a empresas e individuos para mejorar sus habilidades de negociación. También es profesor adjunto en la Universidad de Georgetown y catedrático en la USL Marshall School of Business.

Voss publicó *Rompe la barrera del no* en 2016, recibió el premio del Fiscal General y fue reconocido como agente distinguido por el FBI.