

## MATRIZ DE LA NEGOCIACIÓN

<b>O T R O S</b>		<b>NOSOTROS</b>	
		<b>PERDER</b>	<b>GANAR</b>
	<b>PERDER</b>	<b>ESTUPIDEZ</b>	<b>MALDAD</b>
	<b>GANAR</b>	<b>IMPRUDENCIA</b>	<b>INTELIGENCIA</b>

No se te ocurra jamás alardear el éxito obtenido; que sea la otra parte la que parezca haber ganado. En la negociación no se celebran los goles. Si les has metido un tanto, ayúdales a encontrar argumentos para vender el acuerdo a su gente.