

## Negotiation skills: three simple tips on how to negotiate

- 1 How can you improve your negotiation skills,
- 2 even if you hate to negotiate,
- 3 even if you're afraid to get started with it,
- 4 even if you have no idea where to get started?
- 5 In this video I'm going to share with you three tips that you, or anyone for that matter, can begin using to improve their negotiation skills today.
- 6 Hey, I'm Derek Halpern.
- 7 You're watching SocialTriggers, the place where you can learn to leverage proven psychological principles to get more of what you want.
- 8 Here's the first tip: intimidate the heck out of everyone.
- 9 That means: just walk into a store, scream at the top of your lungs and demand a better price.
- 10 Just kidding!
- 11 Alright, let's get serious for a second.
- 12 Here's the first tip.
- 13 I actually stumbled on this while reading *To Sell is Human*, by Dan Pink.
- 14 Before you sit down to negotiate with someone, you should take the perspective of the person you're negotiating with.
- 15 I'll explain.
- 16 Columbia Business School professor and negotiation expert Adam Galinsky conducted an experiment where he revealed interesting insights behind what helps people close a deal.
- 17 Here's what went down.
- 18 They got together a hundred and fifty-four undergraduate students and broke them into three groups.
- 19 Each group was given different directions on how to approach the sale of a gas station.
- 20 The first group, the control group, was told to just negotiate the sale.
- 21 The second group, the empathy group, was told to imagine how the other person was feeling.
- 22 And the third group, the perspective-taking group, was told to imagine what the other person was thinking.
- 23 What happened?
- 24 The control group and the empathy group struck a deal thirty-nine percent and fifty-four percent of the time respectively.

## Dotes negociadoras: tres sencillos consejos sobre cómo negociar

- 1 ¿Cómo puede usted mejorar sus dotes negociadoras,
- 2 incluso si detesta negociar,
- 3 incluso si le da miedo iniciarse en ello,
- 4 incluso si no tiene ni idea de dónde iniciarse?
- 5 En este vídeo voy a compartir con usted tres consejos que usted, o cualquiera, ya que estamos, puede empezar a usar para mejorar sus dotes negociadoras hoy mismo.
- 6 Hola, soy Derek Halpern.
- 7 Está viendo SocialTriggers [Detonantes Sociales], el lugar donde puede aprender a aprovechar principios psicológicos demostrados para conseguir en mayor medida lo que quiere.
- 8 Aquí va el primer consejo: consígalo intimidando a todo el mundo.
- 9 Eso quiere decir: entre en una tienda, grite a todo pulmón y exija un precio mejor.
- 10 ¡Es broma!
- 11 Está bien, pongámonos serios por un momento.
- 12 Aquí va el primer consejo.
- 13 En realidad tropecé con esto leyendo *Vender es humano*, de Dan Pink.
- 14 Antes de sentarse a negociar con alguien, usted debería adoptar la perspectiva de la persona con la que esté negociando.
- 15 Me explico.
- 16 Adam Galinsky, profesor de la Facultad de Empresariales de Columbia y experto en negociación, llevó a cabo un experimento en el que reveló interesantes factores detrás de lo que ayuda a las personas a cerrar un trato.
- 17 Esto es lo que resultó.
- 18 Reunieron 154 estudiantes universitarios y los dividieron en tres grupos.
- 19 Cada grupo recibió instrucciones diferentes sobre cómo enfocar la venta de una gasolinera.
- 20 Al primer grupo, el grupo de control, se le dijo que simplemente negociara la venta.
- 21 Al segundo grupo, el grupo empático, se le dijo que se imaginara lo que la otra persona estaba sintiendo.
- 23 Y al tercer grupo, el grupo que adoptaba la perspectiva, se le dijo que se imaginara lo que la otra persona estaba pensando.
- 24 ¿Qué ocurrió?
- 25 El grupo de control y el grupo empático cerraron un trato el 35 por ciento y el 54 por ciento de las veces, respectivamente.

- 25 But the perspective-taking group?
- 26 They struck a deal seventy-six percent of the time!
- 27 Uh-uh!
- 28 That means: when you want to negotiate the close of a deal, take the perspective of the person you're talking to.
- 29 Try to think where he's coming from.
- 30 What is going on inside of his head?
- 31 Why is he looking to make a deal in the first place?
- 32 Can you align his incentives with your own?
- 33 Tip number two: always ask for more than you really want.
- 34 Let's say you're negotiating a job offer and you really want a five-thousand-dollar increase in your salary.
- 35 What should you do?
- 36 Don't ask for five thousand dollars.
- 37 Ask for ten thousand dollars and a week's vacation.
- 38 Why?
- 39 Asking for more than you really want gives *you* the opportunity to make sacrifices while you're negotiating.
- 40 After hearing your offer, the hiring manager is probably going to say you're asking for too much.
- 41 But that's okay: you've got five thousand dollars and a week's vacation worth of wiggle room.
- 42 You can sacrifice that extra money and vacation time, meet the hiring manager in the middle and agree on that five-thousand-dollar salary increase, which is what you really wanted anyway.
- 43 So if you're negotiating your salary, a client contract or anything really, ask for more than you're willing to take.
- 44 Get it?
- 45 And the last tip.
- 46 When you have to decline an offer, never take responsibility for the no.
- 47 Here's the deal:
- 48 when you take responsibility for the no, you're positioning yourself as the foe and the other person could get defensive.
- 49 And that's no good.
- 50 However, when you pass the blame to someone else, you take on a different role.
- 51 Instead of being the enemy, you're actually working with the person you're talking to to find a common resolution.
- 52 Be the good guy.

- 25 ¿Pero y el grupo que adoptaba la perspectiva?
- 26 ¡Cerraron un trato el 76 por ciento de las veces!
- 27 ¡Ajá!
- 28 Eso significa: cuando usted quiera negociar el cierre de un trato, adopte la perspectiva de la persona con la que esté hablando.
- 29 Intente pensar por qué dice lo que dice.
- 30 ¿Qué le está rondando la cabeza?
- 31 ¿Por qué está intentando llegar a un acuerdo, para empezar?
- 32 ¿Puede usted alinear los incentivos de ella con los suyos?
- 33 Consejo número dos: siempre pida más de lo que realmente quiere.
- 34 Pongamos que está negociando una oferta de empleo y que realmente quiere un aumento de 5000 dólares en su salario.
- 35 ¿Qué debería hacer?
- 36 No pida 5000 dólares.
- 37 Pida 10.000 dólares y una semana de vacaciones.
- 38 ¿Por qué?
- 39 Pedir más de lo que realmente quiere le da a usted la oportunidad de hacer sacrificios mientras está negociando.
- 40 Después de oír su oferta, el director de contratación probablemente va a decir que usted pide demasiado.
- 41 Pero no pasa nada: usted tiene para moverse un margen de 5000 dólares y una semana de vacaciones.
- 42 Usted puede sacrificar ese dinero de más y las vacaciones, encontrar un punto medio con el director de contratación en el aumento de salario de 5000 dólares, que al fin y al cabo es lo que usted quería.
- 43 Así que, si está negociando su salario, un contrato con un cliente o en realidad cualquier cosa, pida más de lo que está dispuesto a aceptar.
- 44 ¿Lo entiendo?
- 45 Y el último consejo.
- 46 Cuando tenga que rechazar una oferta, nunca asuma la responsabilidad del no.
- 47 Esto es lo que pasa:
- 48 cuando usted asume la responsabilidad del no, se sitúa en el papel del enemigo y la otra persona se podría poner a la defensiva.
- 49 Y eso no es bueno.
- 50 Sin embargo, cuando le echa la culpa a otra persona, usted asume un papel diferente.
- 51 En vez de ser el enemigo, en realidad usted está trabajando con la persona con la que está hablando para encontrar una resolución conjunta.
- 52 Sea el bueno.

- 53** Let me give you an example:  
**54** back when I was eighteen, I worked for this BS sign company and my gig was to subcontract out sign installations for as cheap as possible.  
**55** Every time I would call a sign installer, they'd almost always quote a price that was way too high.  
**56** So I would tell them, put them on hold, walk to my boss's office, present the price.  
**57** She'd say no.  
**58** I would go back, pick up the phone and say,  
**59** "Hey man, I'm going to level with you.  
**60** I can't give you as much as you're asking.  
**61** And to be honest with you, it's not my fault.  
**62** It's my boss's fault.  
**63** I really don't care what we pay you.  
**64** I make eight dollars an hour.  
**65** I just need to find someone who can do it for this price.  
**66** If you can work with me, we can make a deal.  
**67** If not, I'm sorry."  
**68** As you can see, I wasn't the enemy.  
**69** I blamed the boss for the no and positioned myself as someone who was just trying to make this deal work.  
**70** We were on the same side.  
**71** So there you go: those are three tips that you can use to become a master negotiator.  
**72** Again: take the perspective of the person you're talking to,  
**73** always ask for more than you really want and  
**74** never take blame for the no.  
**75** If you liked this video, make sure you subscribe to my YouTube channel by clicking the *Subscribe* button.  
**76** Also, do you know anyone that might be able to benefit from one of these three tips we talked about today?  
**77** Send them a link to this video.  
**78** They're going to love it.  
**79** Also, if you are not on the SocialTriggers mailing list,  
**80** one, you're an idiot,  
**81** two, type SocialTriggers.com into the URL bar, enter your name and email into the sign up form and press *Get updates*.  
**82** You're going to love it.  
**83** You're position yourself as the fff... batteries died!

- 53** Voy a ponerle un ejemplo:  
**54** cuando tenía 18 años, trabajaba para una empresa de señalizaciones y mi trabajo era subcontratar instalaciones de señales lo más baratas posible.  
**55** Cada vez que llamaba a un instalador de señales, casi siempre ofrecía un precio que era demasiado alto.  
**56** Yo se lo decía, lo dejaba en espera, iba al despacho de mi jefa, presentaba el precio.  
**57** Ella decía no.  
**58** Yo volvía, cogía el teléfono y decía:  
**59** —Oiga, amigo, le voy a ser franco.  
**60** No puedo darle la cantidad que me pide.  
**61** Y, para ser sinceros, no es culpa mía.  
**62** Es culpa de mi jefa.  
**63** A mí me tiene sin cuidado cuánto le paguemos.  
**64** Yo cobro ocho dólares la hora.  
**65** Solo necesito encontrar a alguien que pueda hacerlo por este precio.  
**66** Si usted puede trabajar conmigo, podemos cerrar un trato.  
**67** Si no, lo siento.  
**68** Como ve, yo no era el enemigo.  
**69** Le eché la culpa del no a la jefa y me situé en el papel de alguien que solo estaba intentando que funcionara este trato.  
**70** Estábamos del mismo lado.  
**71** Así que ya está: esos son tres consejos que usted puede usar para convertirse en un maestro de la negociación.  
**72** Repito: adopte la perspectiva de la persona con la que esté hablando,  
**73** siempre pida más de lo que realmente quiere y  
**74** nunca asuma la responsabilidad del no.  
**75** Si le gustó este vídeo, suscríbese a mi canal de YouTube pulsando el botón *Suscribirse*.  
**76** Además, ¿conoce a alguien que pueda beneficiarse de uno de estos tres consejos de los que hablamos hoy?  
**77** Envíele un vínculo a este vídeo.  
**78** Le va a encantar.  
**79** Además, si usted no está en la lista de distribución de SocialTriggers,  
**80** uno, usted es idiota,  
**81** dos, escriba SocialTriggers.com en la barra de direcciones, ponga su nombre y correo electrónico en el formulario de inscripción y pulse *Conseguir actualizaciones*.  
**82** Le va a encantar.  
**83** Se sitúa en el papel del eee... ¡La batería murió!