

CHAT DEL 15 DE FEBRERO DEL 2010

Sobre "negociaciones efectivas"

15/02/2010 10:55:11 <Marcela> Hola buen día!!

15/02/2010 10:55:14 <BALDERRAMA> Buenos días. Bienvenidos. Momento para sugerir tema, mientras me preparo un cafecito.

15/02/2010 10:55:52 <Kiki> Hola, como hacer negociaciones efectivas

15/02/2010 10:56:15 <Marcela> me gusta!

15/02/2010 10:56:29 <usuario972> Amelia

15/02/2010 10:57:50 <Javier> Kiki, negociaciones es una efectivas es "de pende"

15/02/2010 10:58:27 <Kiki> 1º sabemos negociar? J.....

15/02/2010 10:58:28 <Marcela> Amelia, tienes que posicionarte sobre el número y ahí hacer click y poner tu nombre o nick, entonces le pones aceptar y ya te aparece tu nombre y no el número...

15/02/2010 10:58:32 <Javier> que probabilidades es que sean efectivas

15/02/2010 10:59:17 <Javier> puede ser que yo sepa negociar o tal vez no y depende con quien o contra quien Kiki,

15/02/2010 10:59:19 <usuario972ameli> gracias

15/02/2010 10:59:55 <BALDERRAMA> Negociaciones afectivas. de acuerdo.

Empecemos

15/02/2010 11:00:13 <Kiki> te sorprenderias cuanta gente no tiene ni idea de como comenzar siquiera, creo que ni yo lo se, J

15/02/2010 11:01:00 <Marcela> pregunto si sería conveniente en principio plantear hacia los otros: quiero negociar esto... o simplemente ejecutar un plan

15/02/2010 11:01:37 <Javier> en eso si estoy de acuerdo "como comenzar" como si tuvieras un lienzo en blanco y quieres hacer una obra de arte.

15/02/2010 11:02:05 <Laura> Buen dia!

15/02/2010 11:02:18 <Kiki> si....pero entre la gente como es la cosa?

15/02/2010 11:02:27 <BALDERRAMA> Negociación afectiva o efectiva?

15/02/2010 11:02:34 <Kiki> efectiva

15/02/2010 11:02:34 <Javier> Algunas personas somos como Maquiavelo

15/02/2010 11:02:56 <Kiki> o sea no negocian

15/02/2010 11:02:57 <Marcela> creo que simplemente pensamos en como salirnos con la nuestra...

15/02/2010 11:03:34 <Javier> Kiki, eso le quedaría bien a cualquier "politico"

15/02/2010 11:03:42 <Kiki> entonces por que se sugiere constantemente ante un problema "negociar"?

15/02/2010 11:03:55 <usuario907> mejor afectiva Kiki

15/02/2010 11:04:13 <BALDERRAMA> Pero conociendo a Kiki, o lo que conocemos yo creo que lo podríamos centrar en como negociar con aceptación y agrado para ambas partes. ¿Entendí bien?

15/02/2010 11:04:24 <Javier> usuario907, verdad que si?

15/02/2010 11:05:10 <Marcela> ese tipo de negociaciones que le llaman "ganar, ganar"...

15/02/2010 11:05:12 <Verónica> mejor afectiva Doctor

15/02/2010 11:05:17 <Kiki> negociación efectiva, que nos lleve a algo útil, que nos ayude a resolver un conflicto

15/02/2010 11:06:00 <Kiki> me sorprendieron!, definan negociación afectiva por favor....

15/02/2010 11:06:01 <Conecilla> buen día..

15/02/2010 11:06:28 <Javier> Verónica, van de la mano efectiva, y se transforma en afectiva, por que si llegas a un buen "negocio" mutuo afecto

15/02/2010 11:06:35 <BALDERRAMA> Estas incluyendo que ambos se sientan cómodos con el acuerdo?

15/02/2010 11:06:47 <Conecilla> Llego tarde.. Alguien me puede decir el tema por fis..

15/02/2010 11:07:04 <Kiki> razonablemente cómodos, sí

15/02/2010 11:07:38 <Marcela> También habría que plantearse si el objeto de la negociación, es negociable o no; si pertenece a mi bloque de valores que son negociables o intrascendentes o no negociables o importantes...

15/02/2010 11:07:40 <Javier> Conecilla, Negociaciones afectivas. Según Kiki,

15/02/2010 11:07:57 <Kiki> efectivas, Javier, no afectivas

15/02/2010 11:08:27 <Javier> Kiki, 😊 sorryEfectivas

15/02/2010 11:08:55 <BALDERRAMA> A mi se me ocurre (antes de que se vaya el tiempo) que la primera fase de la negociación es consigo mismo, ¿Qué estoy dispuesto a aceptar, o a tolerar? y a cambio de qué?

15/02/2010 11:09:40 <Javier> o sea que quiero obtener en la "negociación"

15/02/2010 11:09:46 <Kiki> que tengo que ofrecer?, tengo algo que al otro le interese?

15/02/2010 11:11:34 <Javier> Kiki, primero que quiero yo y después que quiere el susodicho(a) para ver si acepto tal negociación y tal vez si estoy de acuerdo serian **efectivas**

15/02/2010 11:11:56 <BALDERRAMA> Kiki propuso negociaciones EFECTIVAS, yo leí Afectivas, por favor Kiki ubícanos para dejar de "disvariar"

15/02/2010 11:12:54 <Conecilla> Y es negociaciones en general? o específicamente con los hijos, con el esposo, en el trabajo, etc.. ?

15/02/2010 11:12:54 <Kiki> no es raro que las personas pretendan obtener algo de alguien, mediante una negociación pero con frecuencia se llaga con demandas y pocos ofrecimientos

15/02/2010 11:13:32 <Kiki> o con ofrecimientos poco interesantes para el otro, y así las negociaciones son fallidas

15/02/2010 11:13:56 <Javier> Kiki, y que te haría más feliz? estar de acuerdo por egoísmo puro o estar en desacuerdo por amor?

15/02/2010 11:14:07 <BALDERRAMA> A que le llamarías efectiva?

15/02/2010 11:14:20 <Kiki> puede ser un hijo hacia un padre, u empleado a su patrón, un alumno con su maestra, y la reina de todas entre esposos

15/02/2010 11:15:01 <Verónica> Kiki no entiendo nada al grano

15/02/2010 11:15:20 <Javier> Kiki, 😊 en la negociación esta hasta el divorcio.

15/02/2010 11:15:27 <Kiki> que se pueda obtener un beneficio razonable para ambos lados: un alumno reprobado que busca una ayuda para pasar

15/02/2010 11:15:31 <Conecilla> pero en esa frecuencia o sea de súbdito a rey.. ? Por que lo enmarcas como el que esta abajo tiene que negociar con alguien de mayor rango?

15/02/2010 11:15:56 <Kiki> un padre que quiere que un hijo lleve a cabo una tarea

15/02/2010 11:16:31 <Kiki> un empleado que desea un aumento de sueldo, un empleador que quiere asignarle tareas nuevas a su trabajador

15/02/2010 11:16:42 <Kiki> elijan, el menú es basto

15/02/2010 11:16:46 <Javier> el padre quiere negociar "unilateralmente" pero no esta de acuerdo quiere imponer su ley

15/02/2010 11:17:11 <Kiki> la unilateralidad anula la negociación, según yo....

15/02/2010 11:17:31 <Kiki> y ese fenómeno se da en ambas partes

15/02/2010 11:17:33 <Conecilla> aquí seria bueno plantear hasta donde Que es Negociable y Que no

15/02/2010 11:18:04 <Verónica> mi mamá está muy molesta con mi papá y el sueña con regresar con ella pero ella dice que ni de loca que la relación le trajo hasta enfermedades y me duele que mi papá se siga ilusionando a lo tonto no hay negociación pero ella no es clara con el.

15/02/2010 11:18:23 <Javier> pues en realidad ninguna negociación es efectiva si alguien no esta de acuerdo. Pero si balancean las cosas seria algo que yo cedo y los demás también perdiendo y ganando.

15/02/2010 11:18:27 <BALDERRAMA> Kiki.- Cuando dices efectiva, entiendo que se alcanza lo que busco, tal vez deberíamos definir primero el ¿Qué{e busco? para luego definir el iCómo?, por ejemplo

15/02/2010 11:19:13 <Kiki> si tuviéramos que hacer un mini-manual de cuales serian los pasos para hacer un planteamiento de negociación como lo haríamos? que tendríamos que aprender primero?

15/02/2010 11:20:38 <Javier> Kiki, hay manual para ser feliz? consígueme uno.... si lo estudio y aprendo entonces ya tendré negociaciones →efectivas←

15/02/2010 11:20:52 <Kiki> ja....ja....ja.....

15/02/2010 11:21:39 <Kiki> que aprender a negociar, es como tirar a alguien en la piscina de los tiburones y nádele como pueda?

15/02/2010 11:22:10 <Verónica> negociar es ambos estar de acuerdo a perder o a ganar, en el caso de mis papas ella no quiere negociar

15/02/2010 11:22:22 <BALDERRAMA> Cuando un ladrón te apunta con una pistola y dice Hagamos un trato tu me das tu cartera y yo no disparo, aceptas y consideras que fue un trato efectivo, ese es un ejemplo de negociación efectiva?

15/02/2010 11:22:40 <Marcela> podemos plantear lo que queremos y tener en mente lo que queremos como mínimo; escuchar atentamente al otro... y pensarlo, creo que muchas veces nos arrebatamos al decidir...

15/02/2010 11:22:42 <Verónica> por que dice que con haberse casado con el perdió mucho

15/02/2010 11:22:49 <Kiki> claro que no B, yo me refiero a un caso sin cohesión

15/02/2010 11:22:51 <Javier> Por lo general cuando pensamos en negociación, pensamos en términos de comprar y vender. La mayoría de nosotros reconoce que los diplomáticos, empresarios, los ejecutivos y los representantes laborales, también negocian diariamente en sus trabajos. Lo que no reconocemos es que todos nosotros negociamos todos los días en todas las áreas de acción de nuestras vidas

15/02/2010 11:23:40 <Kiki> y para muchos con pésimos resultados, por no saber como hacerlo

15/02/2010 11:23:52 <Javier> Las ideas sobre negociación se desarrollan en función al carácter de las personas, a sus conocimientos, a sus aspiraciones y, por su puesto a sus debilidades y aspiraciones

15/02/2010 11:24:22 <Conecilla> principalmente a sus aspiraciones y yo le agregaría Ambiciones Javier..

15/02/2010 11:25:02 <Javier> Negociar es lo que ocurre cuando dos partes tienen **intereses en conflicto** pero también tienen una zona de conveniencia mutua

15/02/2010 11:25:30 <Marcela> eso me gusto Javier.

15/02/2010 11:25:42 <Verónica> ambos pierden o ambos ganan

15/02/2010 11:25:42 <BALDERRAMA> Kiki Entonces el objetivo incluye convencer al otro?

15/02/2010 11:25:43 <Javier> 😊

15/02/2010 11:25:55 <Kiki> sip

15/02/2010 11:26:11 <Marcela> y habría que enfocarse en la zona de conveniencia, en las semejanzas para ganar, ganar.

15/02/2010 11:26:18 <Verónica> negociar es estar de acuerdo en algo

15/02/2010 11:26:34 <BALDERRAMA> Podríamos decir la diferencia entre seducir y violar?

15/02/2010 11:26:53 <Marcela> la fuerza??

15/02/2010 11:26:58 <Verónica> se

15/02/2010 11:27:32 <Conecilla> el convencimiento?

15/02/2010 11:27:46 <Javier> Si no negociamos tendremos que recurrir a los derechos, al sistema legal. Si este no funciona, o si estamos orientados hacia el conflicto, recurriremos a la fuerza, al poder, en el cual se actúa unilateralmente y podremos terminar en el campo de la **violencia** o de la guerra.

15/02/2010 11:29:21 <Conecilla> me siento perdida..

15/02/2010 11:29:25 <Kiki> entre seducir y violar esta la aceptación de por medio

15/02/2010 11:29:46 <Javier> habilidad y confianza, y lograr un resultado mutuamente aceptable por las partes negociadoras.

15/02/2010 11:31:39 <BALDERRAMA> Entonces tomar en cuenta al otro incluye una parte positiva y empática

15/02/2010 11:31:51 <Javier> y como obtendrías confianza. ? Primero esta todo en el "yo" y después entro a la negociación (si me conviene)

15/02/2010 11:32:11 <BALDERRAMA> porque no olvidar que entre los afectos y emociones está el miedo

15/02/2010 11:32:48 <Marcela> miedo a que??

15/02/2010 11:32:53 <Javier> Verdad mi doc. Que primero es convencerme a mi mismo?

15/02/2010 11:32:53 <BALDERRAMA> Kiki.- La aceptación ALEGRE

15/02/2010 11:32:59 <Conecilla> Y si entras con miedo a una negociación ya vas en desventaja

15/02/2010 11:34:11 <Kiki> exacto B

15/02/2010 11:34:19 <BALDERRAMA> Aceptarían que el chantaje sentimental podría ser una forma de violación (aunque también de seducción)

15/02/2010 11:34:21 <Javier> si acepto "le entro" si no y me da miedito ... "pos no le entro" por que lo mejor pierdo. A no ser que sea de igual a igual.

15/02/2010 11:35:31 <Verónica> yo no estoy de acuerdo con usted doctor creo que son cosas muy diferentes

15/02/2010 11:35:39 <BALDERRAMA> y que en ese sentido las mujeres violan más que los hombres (estoy pensando en voz alta)

15/02/2010 11:36:04 <Kiki> 😊😊😊😊😊😊 eres cándido.....

15/02/2010 11:36:11 <Javier> 😊 también es eso estoy de acuerdo....

15/02/2010 11:36:25 <Verónica> eso es machismo doctor

15/02/2010 11:36:47 <Conecilla> ejemplos

15/02/2010 11:37:06 <Javier> las mujeres seducen mas fácil.... (Chin) también estoy pensando en voz alta

15/02/2010 11:37:27 <Verónica> los hombres son expertos en seducción

15/02/2010 11:37:41 <Kiki> claro que no es machismo , es reconocer un poder superior de las féminas en esas lides

15/02/2010 11:37:47 <Verónica> uno dice si y después te botan

15/02/2010 11:38:18 <Javier> Verónica, depende de ellas para uno quedarse....

15/02/2010 11:38:28 <Verónica> no entiendo por que las mujeres violan más me lo explica por favor?

15/02/2010 11:38:34 <BALDERRAMA> Verónica Tal vez pero violar significa quebrantar una promesa, un acuerdo, una regla

15/02/2010 11:38:46 <Conecilla> Dr. Habla de seducción no solo en el término de relación sentimental verdad?

15/02/2010 11:38:53 <Verónica> un ejemplo?

15/02/2010 11:40:25 <BALDERRAMA> Un hombre dice "mi reino por tu amor" suponiendo que lo de, y que ella acepta, si no recibe el amor ¿Hay traición?

15/02/2010 11:40:27 <Javier> Verónica, Cubre aspectos tales como las destrezas básicas de una negociación, diferencias culturales, identificación de objetivos, fortalezas y debilidades propias y de la otra parte, prioridades, reconocimiento y manejo de tácticas de negociación. Roles. Oferta final. **"YA CAYO"**.

15/02/2010 11:40:27 <Verónica> DR PERNONEME PERO LO SIENTO MUY MACHISTA COMO QUE LAS MUJERES LE HAN HECHO MUCHO DAÑO?

15/02/2010 11:41:15 <Verónica> Y ALGO TIENE ENCONTRA DE NOSOTRAS

15/02/2010 11:41:23 <Marcela> Yo Vero, lo siento como una flor...

15/02/2010 11:41:45 <Verónica> pues yo no donde le vez la flor

15/02/2010 11:41:48 <Conecilla> jajaja no Verónica..Definitivamente no!! No conozco a nadie más a favor de la mujer que B.

15/02/2010 11:42:07 <Verónica> por que yo no se la veo solo es ataque a las mujeres

15/02/2010 11:42:19 <Conecilla> como crees que alguien va a ofrecer este servicio a un sector que detesta?

15/02/2010 11:42:32 <Conecilla> Verónica creo que tenemos que negociar..Contigo

15/02/2010 11:42:43 <Verónica> adelante

15/02/2010 11:42:54 <Javier> Verónica, No es machismo el hombre ofrece el reino por el amor de la princesa pero la princesa **solo quiere el reino**, y no cumplió al final el acuerdo de dar amor.

15/02/2010 11:43:37 <Marcela> pues que es un don de la mujer, una habilidad de la que carecen ellos y pues que lo reconozcan, se me hace bueno, en nosotras está, utilizarlo para bien, claro...

15/02/2010 11:43:38 <Verónica> eres hombre piensas como el

15/02/2010 11:43:58 <Javier> Verónica, estas en desacuerdo?

15/02/2010 11:44:58 <Kiki> V, tu crees que las mujeres no tienen armas, que no las usan a diestra y siniestra, que no son calculadoras y por supuesto no saben obtener ventajas?

15/02/2010 11:45:46 <Javier> el hombre en su "rol" es proveedor y a cambio que puede recibir (en una negociación)

15/02/2010 11:46:54 <BALDERRAMA> revisaré si hay algo en contra de las mujeres como grupo, yo pensaba que si algo tengo para ellas es gratitud. De todos modos el tema es la negociación y estoy puntualizando la actitud que provoca en las personas el acuerdo alegre, la concesión que hace sonreír

15/02/2010 11:47:25 <Conecilla> la felicidad plena de dar y recibir..

15/02/2010 11:47:39 <BALDERRAMA> Porque me pareció que era hacia donde apuntaba Kiki al proponer el tema

15/02/2010 11:47:49 <Javier> Verónica, que hace feliz a una dama? y que hace feliz a un caballero?

15/02/2010 11:48:06 <Kiki> encarrilémonos pues....

15/02/2010 11:48:17 <Conecilla> la felicidad plena de dar y recibir sin dejar la existencia en el intento.. O sea sobrevivir

15/02/2010 11:48:18 <Laura> Kiki, sip

15/02/2010 11:49:04 <Javier> Kiki, negociemos pues.... para ser **efectivos**. O sea p'a que caiga el susodicho?

15/02/2010 11:49:35 <Verónica> Kiki no estoy de acuerdo contigo por que yo no uso mis atributos para fregarme al otro, lo que busco lo obtengo a lo limpio

15/02/2010 11:49:54 <Kiki> pero esto no es acerca de ti

15/02/2010 11:50:13 <Verónica> pero hablas muy feo de la mujer

15/02/2010 11:50:18 <Laura> Dr. Miguel, a su pregunta anterior, se viviría como traición

15/02/2010 11:50:30 <Javier> en un negocio es el "cierre" de las partes dando y recibiendo compensando el esfuerzo y pretensiones de ambos

15/02/2010 11:50:46 <Kiki> y si tú crees que las mujeres son hojas en blanco habría que revisar hacia donde apunta el dedo que señala el machismo

15/02/2010 11:50:58 <Verónica> eso si estoy de acuerdo Javier

15/02/2010 11:51:12 <Javier> Verónica, 😊

15/02/2010 11:52:05 <Verónica> no todas somos así Kiki

15/02/2010 11:52:23 <Javier> Kiki, las mujeres son hojas hechas con pétalos de rosas y perfume exquisito para poner en ellas las palabras más bellas.

15/02/2010 11:52:50 <Kiki> eres un encanto, no necesitas ser Clooney 😊😊😊😊

15/02/2010 11:52:53 <Conecilla> te llevas la tarde Javier.. !! 😊☀️

15/02/2010 11:53:03 <Verónica> ya cay Javier

15/02/2010 11:53:03 <Javier> eso que digo es para "mi

15/02/2010 11:53:11 <Vicky> que lindo Javier... gracias

15/02/2010 11:53:16 <usuario197> en una negociación una de las partes tiene que empezar por dar, para después recibir

15/02/2010 11:53:33 <Javier> 😊 es para mi sonrisa también

15/02/2010 11:53:38 <Marcela> siempre pienso si lo que me piden es razonable, si así me parece, acepto y sino lo pienso...

15/02/2010 11:53:45 <Kiki> dar o estar abierto? 197

15/02/2010 11:53:54 <BALDERRAMA> Yo estaría de acuerdo con Javier, primero me convenzo a mí mismo, y establezco una negociación interna, luego buscaría encontrar algo que lo hiciera atractivo también a la otra parte, él o ella que ganan, alegría, dinero, tiempo, descanso, reconocimiento etc. después creo

15/02/2010 11:53:56 <Verónica> pues te estas carcajeando JAVIER

15/02/2010 11:54:30 <Javier> Verónica, no solo feliz... por las flores

15/02/2010 11:54:56 <usuario197> pueden ser las dos, Kiki

15/02/2010 11:55:44 <Marcela> al decir un piropo, los hombres se alegran por ellos o por la reacción en las mujeres?

15/02/2010 11:56:02 <Javier> Marcela, por ambas.

15/02/2010 11:56:25 <Verónica> yo creo que sí

15/02/2010 11:56:27 <Conecilla> Dr. pero los resultados de la negociación deben ser efectivos para ambas partes o solo para el que propuso..?

15/02/2010 11:56:35 <Javier> primero buscamos la sonrisa en ellas y después el resultado el la propia.

15/02/2010 11:56:51 <Marcela> y después la retroalimentación no?

15/02/2010 11:57:12 <Conecilla> para negociar se necesitan dos partes, y si la otra parte no opone resistencia yo gano esa negociación, pero no quiere decir que yo estaba en la razón, simplemente no encontré retador

15/02/2010 11:57:22 <Javier> Marcela, depende si la reacción química se da.

15/02/2010 11:57:25 <Marcela> esa sería un arma varonil, que me gusta definitivamente...

15/02/2010 11:57:37 <Kiki> y si alguien no obtiene el 100% de sus demandas en una negociación, esta ha fallado?

15/02/2010 11:58:00 <Javier> Kiki, 50 y 50 es lo justo

15/02/2010 11:58:03 <Marcela> yo creo que no Kiki

15/02/2010 11:58:24 <Marcela> debe existir un margen de negociación

15/02/2010 11:58:45 <Kiki> J, 60-40 no es justo?

15/02/2010 11:59:08 <Vicky> por que a veces hay gente gandalla

15/02/2010 11:59:09 <BALDERRAMA> después creo que se hace indispensable transmitir la buena voluntad

15/02/2010 11:59:13 <lidia> Doctor creo que cuando uno esta negociando no necesariamente tiene que ganar algo, también puede negociar no "perder" tanto

15/02/2010 11:59:32 <Marcela> hay ocasiones en que es hasta 90 10 en nuestra contra, y sin embargo salimos con una sonrisa y satisfechos...

15/02/2010 11:59:36 <Laura> BALDERRAMA, y si no existe la buena voluntad de la otra parte?

15/02/2010 11:59:45 <Vicky> estoy de acuerdo contigo marcela

15/02/2010 11:59:58 <Laura> lidia, me gusto

15/02/2010 12:00:05 <Javier> Kiki, es posible

15/02/2010 12:00:05 <lidia> que?

15/02/2010 12:00:26 <Marcela> si, eso de no perder tanto..

15/02/2010 12:00:27 <Kiki> contemplar la posibilidad de perder algo es algo que debemos de tomar en cuenta en el momento de negociar

15/02/2010 12:00:32 <Laura> lidia, tu comentario

15/02/2010 12:00:46 <lidia> 😊

15/02/2010 12:01:09 <Kiki> y aun perdiendo algo se puede negociar de manera efectiva

15/02/2010 12:01:21 <Javier> lidia, perder es ganar

15/02/2010 12:01:48 <Conecilla> o a veces perdiendo ganas mas..

15/02/2010 12:01:55 <BALDERRAMA> Conecilla, Laura.- Nuevamente habría que definir si el objetivo apunta simplemente a obtener algo o también a que el otro (a) se sienta cómodo con el acuerdo

15/02/2010 12:02:05 <Kiki> todas las negociaciones deben ser justas?

15/02/2010 12:03:02 <Verónica> negocias es ambos estar de acuerdo o no?

15/02/2010 12:03:12 <Conecilla> Kiki por lo menos ambas partes deben quedar convencidos de eso..

15/02/2010 12:03:16 <Kiki> es decir, las negociaciones solo se deben de hacer entre iguales?

15/02/2010 12:03:29 <Javier> Kiki, justas para cada quien .. Al perder lago ganas algo.

15/02/2010 12:03:30 <BALDERRAMA> Si no se transmite la sensación de que hay buena voluntad difícilmente se consiguen aliados

15/02/2010 12:03:46 <Laura> BALDERRAMA, así lo pienso yo 😊

15/02/2010 12:05:30 <BALDERRAMA> Kiki.- La justicia es tema aparte, en mi opinión la mayor parte de las negociaciones que las madres hacen con los hijos son injustas para ellas, y sin embargo frecuentemente quedan satisfechas y contentas

15/02/2010 12:07:03 <Javier> mi doc.. Las madres quieren lo que solo ellas quieren pero los hijos quieren lo que ellos quieren.... jamás estarán de acuerdo. Y es la parte sana.

15/02/2010 12:07:13 <Kiki> o sea hacer una buena negociación también contempla el que el resultado sea injusto (a favor o en contra), siempre y cuando se termine de buenas

15/02/2010 12:07:49 <Javier> Kiki, ya entendiste

15/02/2010 12:08:18 <Conecilla> por que crees que hay tantas guerras en el Medio Oriente? Por que nadie cede..

15/02/2010 12:08:33 <Conecilla> y ceder no es perder es razonar pienso yo

15/02/2010 12:08:35 <Javier> Conecilla, por la lucha de poder

15/02/2010 12:08:51 <lidia> Kiki cuando tu negociante sea tu familia o que quieres, porque si no, pues si se enoja ni modo

15/02/2010 12:08:54 <Conecilla> pero hazles entender pues..

15/02/2010 12:08:59 <Kiki> o por que son parte de su requisito para el martirio y llegar con las 11000 vírgenes?

15/02/2010 12:09:53 <Javier> Kiki, el que este desacuerdo **"es su problema no el mío."**

15/02/2010 12:10:39 <Kiki> eso no es autoritarismo J?, nomas pregunto.....

15/02/2010 12:10:49 <BALDERRAMA> Seguramente si tuviéramos casos concretos podríamos usar el criterio para definir cuando si, cuando no, cuando ceder y por qué, como transmitir la buena voluntad, etc. Me parece que en términos generales

15/02/2010 12:10:54 <Conecilla> Javier, te coronó rey del chat del día de hoy... 🌞🌞

15/02/2010 12:10:54 <Conecilla> Javier, te coronó rey del chat del día de hoy... 🌞🌞

15/02/2010 12:11:53 <Javier> 😊 Conecilla, muchas gracias ... pero merecer es compartir. Todos somos reyes en el mundo.

15/02/2010 12:12:49 <Javier> Kiki, si el autoritarismo funciona también en una negociación. Pero el que se enoja pierde en cualquier negociación.

15/02/2010 12:12:59 <Conecilla> jajaja pensé que me ibas a contestar que con que autoridad Yo te coronó, pero bueno reafirmas tu reinado..

15/02/2010 12:13:10 <Conecilla> Kiki.. Tú te enojas fácil verdad?

15/02/2010 12:13:12 <Marcela> me gusta ese como tema para el próximo chat... como transmitir la buena voluntad que te tengo...

15/02/2010 12:13:43 <BALDERRAMA> convendría 1.- Definir con claridad que quiero 2.- Encontrar áreas de conveniencia para la otra persona 3.- Generar confianza 4.- Escuchar al otro y 5- Decidir juntos cómo alcanzar el objetivo.

15/02/2010 12:13:44 <Kiki> C, nop

15/02/2010 12:14:18 <Marcela> si a veces lo tienes que hacer simplemente porque nos queremos...

15/02/2010 12:14:46 <BALDERRAMA> Bueno el tiempo se fue, pásenla bien, se quedan en su casa

15/02/2010 12:15:20 <Marcela> el punto 5 de como alcanzar el objetivo sería lo mas negociable, lo otro depende de mí...

15/02/2010 12:15:32 <Javier> Una migo me dijo " El objetivo de vivir la vida es ser feliz" (Dr. Miguel Balderrama)

15/02/2010 12:15:35 <Verónica> me agrada tú tema marcela

15/02/2010 12:15:45 <Kiki> Gracias B, tu cierre fue genial, como siempre

15/02/2010 12:16:52 <Verónica> creo que es muy buena opción el de ser feliz

15/02/2010 12:16:59 <Conecilla> a mi también me agrada el tema de Marcela, pero para hacerlo mas enriquecedor me gustaría que se expusiera con un ejemplo para partir de ahí y no divagar tanto..

15/02/2010 12:17:21 <Conecilla> no importa que sea de la prima de mi amigo o algo así..

15/02/2010 12:17:43 <Conecilla> Pienso que finalmente todos es lo que andamos buscando.. SER FELICES..

15/02/2010 12:17:59 <Conecilla> O para los que ya son SER MAS FELICES..Pues..

15/02/2010 12:18:13 <Javier> saludos a todos y hasta la vista y si por aquí esta Rumpel saludos.

15/02/2010 12:18:51 <Javier> el negocio con la vida esa es la ➡ **felicidad** ←.

Conecilla,

15/02/2010 12:20:11 <Laura> Hasta luego!

15/02/2010 12:24:14 <Kiki> chau!

15/02/2010 12:24:53 <Conecilla> buen día a todos.. Vámonos a trabajar..

15/02/2010 12:29:16 <Marcela> adiós buen día a todos y gracias