

GUÍA PRÁCTICA

NEGOCIAR SIN PERDER LA RELACIÓN

Lograr un acuerdo sin dañar
lo que deberá continuar



Negociar sin perder la relación

Alcanzar un acuerdo sin dañar lo que deberá continuar

Juan José Rea

Advertencia

Este libro propone métodos generales de preparación, comunicación y toma de decisiones. No sustituye el asesoramiento jurídico, financiero, médico, sindical o psicológico adaptado a su situación. En una relación marcada por la violencia, la amenaza, el acoso, el fraude o una gran vulnerabilidad, la prioridad no es negociar mejor en solitario: es protegerse y obtener acompañamiento cualificado.

Los personajes, empresas y situaciones son ficticios. Cualquier semejanza sería pura coincidencia.

Derechos de autor y propiedad intelectual

© 2026 Juan José Rea. Todos los derechos reservados.

La presente obra, su texto, su estructura, sus herramientas, sus tablas y sus creaciones visuales están protegidos por los derechos de autor. Salvo autorización previa y por escrito del autor o excepción prevista por la ley, ninguna parte puede ser reproducida, representada, adaptada, traducida, distribuida, grabada, transmitida ni integrada en otro contenido por ningún procedimiento, ya sea electrónico, mecánico, fotográfico o audiovisual, entre otros.

Las citas breves permitidas deben mencionar claramente el título de la obra y el nombre del autor. La compra o posesión de esta obra no implica transferencia alguna de derechos de propiedad intelectual.

Introducción - El día siguiente también cuenta

Una negociación puede terminar con un «sí» y dejar, sin embargo, a ambas partes con la sensación de haber perdido. Una ha obtenido un descuento que no se atreverá a volver a pedir. La otra ha salvado el contrato, pero ya teme la próxima reunión. Sobre el papel, el acuerdo existe. En la práctica, ha creado una deuda de desconfianza.

Por el contrario, una conversación difícil puede no desembocar en un acuerdo inmediato y, aun así, aclarar las opciones, impedir una mala decisión y preservar la posibilidad de volver a hablar. Por tanto, el resultado visible es solo una parte de la historia.

Este libro parte de una observación: casi nunca negocia desde una página en blanco. Negocia con un cliente al que deberá entregar un trabajo, un colega con el que volverá a encontrarse, un familiar con quien seguirá compartiendo decisiones, un propietario, un empleado, un proveedor, una administración o un socio cuya reputación circula en el mismo entorno que la suya. Incluso en una transacción única, su manera de concluir lo acompaña después.

Preservar la relación no significa ser amable a cualquier precio. Significa mantener el desacuerdo en el lugar que le corresponde. Puede rechazar una propuesta sin desvalorizar a la persona. Puede señalar una presión sin iniciar una guerra de caracteres. Puede levantarse de la mesa sin dar un portazo. Y, cuando la situación lo exige, puede proteger su seguridad o sus derechos antes que la continuidad del vínculo.

El método propuesto sigue un rumbo: preparar su libertad, hacer circular la información, intercambiar valor, gestionar la tensión y transformar las promesas en compromisos observables. Cada capítulo incluye herramientas que puede probar en una situación real. No intente aplicarlo todo de una vez. Elija una práctica, póngala a prueba, observe su efecto y ajústela.

La calidad de un negociador no se mide por el número de personas a las que consigue hacer ceder. Se reconoce en la calidad de las decisiones que hace posibles, incluida la decisión lúcida de no cerrar un acuerdo.