

E-BOOK

LIDERAR ES NEGOCIAR: PROMESAS QUE MUEVEN EQUIPOS



ANTES QUE NOS RAJEN

Introducción

Negociar no es solo cosa de diplomáticos, vendedores o abogados. Si liderás un equipo, negociás todos los días: qué se hace, quién lo hace, cómo, cuándo y con qué recursos. Y si no lo estás haciendo, probablemente estés mandando y no liderando. ¡Ajá! Te agarramos.

Rafael Echeverría, en su obra *Ontología del Lenguaje*, nos ofrece una visión revolucionaria: el lenguaje no solo describe la realidad, sino que **la genera**. Bajo esta premisa, liderar es conversar, y conversar es coordinar acciones. Si te interesa liderar sin andar repartiendo órdenes como si fueras el general de una guerra que nadie pidió, este ebook es para vos.

Vamos a explorar el ciclo de coordinación de acciones, el ciclo de la promesa, el concepto de impecabilidad, y cómo usarlos para liderar desde la negociación. Te prometo (guiño, guiño) que vas a salir con herramientas concretas, prácticas y una sonrisa.

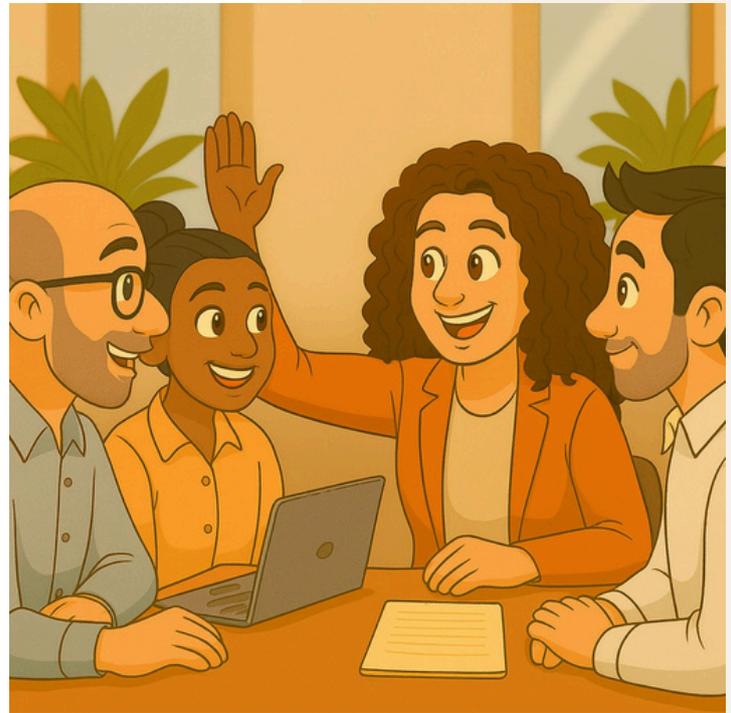


1. El poder del lenguaje: crear realidades con promesas

Según Echeverría, cuando hablamos, no solo decimos cosas: *hacemos cosas*. A esto se le llama "actos del habla". ¿El más poderoso? La promesa. Porque cuando alguien se compromete con algo, habilita una acción futura.

¿Por qué es importante para un líder?

Porque liderar no es dar órdenes, sino generar acuerdos. Y esos acuerdos nacen en las conversaciones.



Ejercicios para el Equipo

Hacé un listado de los compromisos que pediste esta semana en tu equipo. Al lado, anotá:

- ¿Fue una orden o una petición?
- ¿Obtuviste una promesa explícita?
- ¿Cómo podés mejorar esa conversación para lograr un acuerdo real?

A stylized illustration of a woman with dark, curly hair, wearing a brown blazer over a light-colored top. She is smiling and holding an open book. The background is a warm, orange-brown gradient.

2. Las fases del ciclo de la promesa

Toda coordinación efectiva tiene un ciclo. Si lo entendés, podés evitar confusiones, frustraciones y “yo pensé que vos dijiste”.

Las etapas:

1. **Preparación:** contexto y oportunidad
2. **Petición/Oferta:** alguien pide y alguien ofrece
3. **Negociación:** se aclaran condiciones
4. **Promesa:** aceptación formal
5. **Ejecutar acción**
6. **Evaluación:** ¿se cumplió? ¿cómo?
7. **Agradecimiento o reclamo**

Ejercicios práctico

Elegí una tarea que esté trabada en tu equipo. Dibujá el ciclo y ubicá en qué fase se interrumpió. Luego, reactivá la conversación en ese punto.

3. Impecabilidad: tu palabra como KPI

Impecabilidad no es ser perfecto, es **cumplir lo que decís** o **gestionar tus quiebres cuando no podés cumplir**.

¿Por qué es importante?

Porque tu equipo mide tu liderazgo por lo que hacés, no por tus intenciones. Y si vos no cumplís, ellos tampoco lo harán.

Ejercicios práctico

Revisá tus últimos cinco compromisos. ¿Cuál no cumpliste del todo? Contactá hoy mismo a esa persona, explicá el motivo, ofrecé una solución o renegociá.



4. Cómo negociar objetivos sin sonar como un jefe de otro siglo

Negociar objetivos no es decir "esto hay que hacerlo". Es decir "esto necesitamos lograr" y construir juntos el cómo.

TIPS para la negociación

- Usá el lenguaje de posibilidad, no de imposición.
- Validá que la otra persona esté en condiciones de aceptar.
- Acordá claramente el qué, el cuándo y el cómo.

Ejercicios práctico

Tomá un objetivo mensual con tu equipo. En la próxima reunión, rediseñalo usando este enfoque: propuesta - escucha - negociación - compromiso. Documentá el acuerdo final.



5. Caso práctico: “El proyecto que nadie quería”

Situación:

Mariela lidera un equipo de IT. El CEO bajó un proyecto urgente que nadie pidió ni quería. Cuando Mariela lo anunció, el equipo reaccionó con cara de “esto ya lo vimos”.

Errores:

- Mariela comunicó el objetivo como una orden, sin negociar tiempos ni recursos.
- No hubo espacio para escuchar objeciones ni clarificar expectativas.

Solución usando el ciclo de la promesa:

- **Preparación:** Reunión uno a uno para entender el humor del equipo.
- **Petición:** Mariela plantea el proyecto como una necesidad organizacional y pide ayuda.
- **Negociación:** Rediseñan juntos los plazos y definen qué se puede hacer en fases.
- **Promesa:** Cada miembro acepta un compromiso concreto.
- **Evaluación semanal:** Seguimiento, feedback y renegociaciones cuando hizo falta.
- **Reconocimiento final:** Celebran el logro con un desayuno (y memes).



Reflexiones Finales

Negociar no es ceder, es **crear acuerdos sólidos que generan acción y confianza**. Liderar desde la conversación es más potente que cualquier KPI, y tus promesas pueden ser la brújula que guía al equipo, o el ancla que los hunde.

Te invitamos a que nos acompañes, porque tenemos mucho que aprender...

Antes Que nos Rajen



Sobre Nosotros

"Antes Que nos Rajen" es tu programa de streaming de management diseñado para inspirar y capacitar a la audiencia en el desarrollo profesional de una manera divertida.

Con un enfoque amigable, conversacional y motivacional, te acompañamos en tu camino hacia un liderazgo efectivo y auténtico. Únete a nosotros en LinkedIn y Spotify para seguir aprendiendo y creciendo.

Te esperamos en

Antes Que nos Rajen!

Miércoles por medio, en vivo por
LinkedIn, Instagram & Youtube.

Escuchanos en Spotify!

Sumate a nuestros grupo de
Whatsapp!

