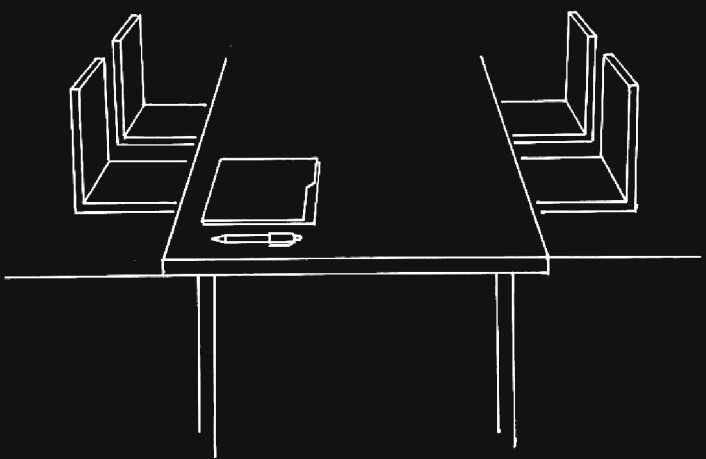
CAPÍTULO GRATIS

LA MESA

01

EL QUE HABLA PRIMERO PIERDE



BENJAMIN RUIZ

PARTE

I

EL SILENCIO

Capítulos 1 a 7. Aquí no se negocia todavía: aquí se decide si te van a tomar en serio. Todo lo que viene después depende de estas siete.

01 La primera cifra

02 El que se explica

03 El público

04 La segunda vez

05 El volumen

06 El adversario inútil

07 La agenda visible

CAPÍTULO

01

LA PRIMERA CIFRA

NUNCA HABLES PRIMERO

En cualquier conversación que valga dinero, el que rompe el silencio marca el techo. Y a partir de ahí, solo se puede bajar.

Piénsalo un momento, porque parece una tontería y no lo es.

Cuando tú dices un número, acabas de hacer dos cosas a la vez. Has dicho lo máximo que crees que vale tu trabajo. Y has dicho lo máximo que crees que el otro está dispuesto a pagar.

Las dos cosas son cálculos tuyos. Hechos con tu información, que es siempre menos de la que tiene él.

Y como estás nervioso, ese cálculo lo haces hacia abajo. Siempre hacia abajo. Nadie que esté nervioso pide de más.

EL PRINCIPIO

El que dice el primer número no está negociando. Está haciendo una oferta.

El otro, en cambio, no tiene que calcular nada. Solo tiene que escuchar y decidir. Está jugando con las cartas vistas.

Por eso el que habla primero no negocia contra el otro. Negocia contra sí mismo.



FIG. 1.1 · EL NÚMERO QUEDA EN MEDIO DE LA MESA. LO PONE QUIEN HABLA.

Hay una asimetría que casi nadie ve: tú calculas con lo que sabes; él decide con lo que sabe y con lo que le acabas de contar.

Por eso el silencio no es incomodidad. Es información que todavía no has regalado.

Conocí a un hombre que se dedicó cuarenta años a comprar y vender terreno. No era el más listo de la comarca ni mucho menos. Pero cerró más operaciones que nadie.

Le pregunté cómo lo hacía y me contestó con una frase sola:

> Yo nunca digo el primero.

Y me explicó lo que le pasaba cuando se saltaba su propia regla. Decía un número, el otro aceptaba enseguida, y él se iba a casa contento. Pero a los dos días le venía el pensamiento: si aceptó tan rápido, es que podía haber pedido más.

Ese pensamiento le costó, según él, más dinero del que había ganado en toda la década de los ochenta.

No hace falta ser esquivo ni antipático. Solo hay que devolver la pregunta.

TE DICEN

«¿Cuánto me va a costar?»

DICES

Depende de lo que necesites. Cuéntame qué tienes en mente.

INSISTEN

«Dame un número aproximado.»

DICES

¿Qué presupuesto tenéis reservado para esto?

VUELVEN A INSISTIR

«Dime una cifra y ya está.»

DICES

Prefiero darte un número bueno y no uno inventado. Dime qué incluye y te lo mando esta tarde.

Fíjate en lo que ha ocurrido en las tres. No has esquivado nada. Has parecido serio. Y sigues sin haber dicho un número.

En nueve de cada diez casos, el número que dice él es más alto del que ibas a decir tú. Y el décimo te acaba de ahorrar el tiempo de trabajar para alguien que no era tu cliente.



FIG. 1.2 · NUEVE DE CADA DIEZ VECES

Hay un caso en el que sí hablas primero, y es cuando quieres poner el ancla muy alta a propósito.

Si sabes con seguridad que el otro tiene mucho más presupuesto del que va a admitir, y tú tienes algo que solo tienes tú, entonces abrir con un número alto funciona. Estás fijando el techo tú.

LAS DOS CONDICIONES · A LA VEZ

1 · Información buena sobre su presupuesto real

2 · Posición fuerte: algo que solo tienes tú

Si te falta una de las dos, cállate.

EL QUE DICE EL PRIMER NÚMERO NO ESTÁ NEGOCIANDO. ESTÁ HACIENDO UNA OFERTA.

EN UNA LÍNEA · CAPÍTULO 01

ESTO ERA 1 DE 50

Los otros 49 te esperan en La Mesa.

Cada capítulo cabe en dos páginas y se lee cinco minutos antes de la conversación que toca. Tres libros, en orden:

01 El que habla primero pierde
Cuándo callar, cuándo hablar y cuándo levantarte de la mesa.

02 Nadie compra el día que se lo cuentas
Por qué te dicen que sí y luego no compran.

03 Lo que dicen de ti cuando no estás
Cómo construir un nombre que te trae clientes.

Los tres juntos cuestan lo que dos. Pago único, en tu moneda, y en PDF en tu correo en menos de un minuto.

Llévate los 3 libros →

lamesa.carlospujolmarin.com