

GUÍA PARA PREPARAR LA NEGOCIACIÓN

Primero: IDENTIFICACION

Negociador	
Oponente	
Tema de negociación	

Segundo: MIS INTERESES

Las siguientes preguntas debo responderlas en función del Tema de Negociación. Debo tener presente mi objetivo principal (la misión encomendada) y las percepciones personales involucradas

Mi objetivo principal: Lo que me importa conseguir de verdad
¿Cuál es el mejor resultado esperado de esta negociación?

--

Mis percepciones personales: Debo identificarlas en función del objetivo principal

¿Cuáles son mis deseos? ¿Cómo se reflejan mis necesidades? ¿Qué me preocupa? ¿Hay espacio para mis esperanzas? ¿Qué pasa con mis temores?

Deseos:

Necesidades:

Preocupaciones:

Esperanzas:

Temores:

Tercero: LAS OPCIONES

¿Cuáles son los posibles acuerdos que podamos alcanzar?

Cuarto: LEGITIMIDAD

¿Existen criterios externos que convencan a uno o a ambos de que un acuerdo propuesto es justo?

Quinto: SUS INTERESES

Las siguientes preguntas debo responderlas en función del Tema de Negociación. Debo tener presente su objetivo principal (la misión encomendada) y sus percepciones personales involucradas

Su objetivo principal: Lo que yo supongo que les importa conseguir de verdad

¿Cuál es el mejor resultado esperado de esta negociación?

Sus percepciones personales: Debo identificarlas en función del objetivo principal

¿Cuáles son sus deseos? ¿Cómo se reflejan sus necesidades? ¿Qué le preocupa? ¿Hay espacio para sus esperanzas? ¿Qué pasa con sus temores?

Deseos:

Necesidades:

Preocupaciones:

Esperanzas:

Temores:

Sexto: RESULTADOS

MI ALTERNATIVA DE SALIDA

¿Qué puedo hacer si no hay negociación? ¿Qué es lo mejor? ¿Qué debería hacer realmente?



Séptimo: COMPROMISO(S)

Si llegamos a un acuerdo, nos comprometemos con alguna(s) opción(es).
¿Cuál? ¿Cuáles?

