

Alternativas

- Identifique y desarrolle sus alternativas y considere las de ellos

Compromiso

- Comprométase cuidadosamente sobre la sustancia solo después de generar suficientes propuestas

Intereses

Clarifique y exprese los intereses

Busque intereses debajo de las posiciones

Propuestas

Genere muchas opciones

Separe el proceso de inventar opciones del proceso de decidir

Criterios de Legitimidad

Maximice la legitimidad

Busque y exija criterios objetivos e independientes

Comunicación

- Promueva la buena comunicación de 2 vías
- Escuche y demuestre que ha prestado atención y ha entendido

Relación

- Sea constructivo con la relación
- Separe la relación de la sustancia

Contexto

Identifique y analice previamente todas las partes y asuntos que pueden influir en el resultado de la negociación



Cambridge International Consulting

Página web: cambridgeperu.com

Tel.: (51-1) 242-3567 / 242-9794

UNA NEGOCIACIÓN EFICIENTE

UNA PREPARACIÓN EFICIENTE

- Tome distancia e identifique las partes involucradas y los temas importantes.
- Estudie la relación existente entre las partes y diseñe una estrategia acorde a esa dinámica (Mapa de Relaciones).

UN RESULTADO EFICIENTE

- Se ha asumido el liderazgo en la negociación.
- Se controló el proceso de manera proactiva.
- Se consideró el entorno.
- Hay una visión integral.

CONTEXTO

ALTERNATIVAS

- Identifique y desarrolle sus alternativas (MAAN).
- Evalúe la MAAN de la otra parte.

- El acuerdo debe ser mejor que la mejor de mis alternativas (MAAN).

INTERESES

- Identifique y priorice los suyos.
- Busque, descubra y evalúe los de ellos.
- Defina los intereses que tienen en común y los que están en conflicto.

- Mis intereses quedan satisfechos.
- Los intereses de los otros también.
- No se afectan negativamente los intereses de terceros.

PROPUESTAS

- Genere muchas propuestas (agrande el pastel).
- Piense en propuestas de beneficio mutuo.
- Evite el regateo.

- El acuerdo no deja desperdicio sobre la mesa.

CRITERIOS DE LEGITIMIDAD

- Investigue y sustente sus propuestas con criterios independientes y persuasivos.
- Prevea cómo avanzar o defenderse con criterios objetivos.
- Sea racional: acepte los criterios objetivos de la otra parte.

- El resultado es legítimo para todos.
- Nadie se siente engañado.
- Las decisiones tomadas pueden justificarse de manera objetiva.

COMPROMISOS

- Anticipe las características esenciales de un eventual acuerdo.
- ¿Qué cosas no deberían faltar en el acuerdo final?

- El compromiso final es realista, operativo y funcional.
- Está definido: "quién", "qué", "cómo", "dónde" y "cuándo".

COMUNICACIÓN

- Mejore la comunicación entre las partes.
- Defina las cuatro P (Propósito, Producto, Personas, Proceso).
- Desarrolle su escucha activa.

- El proceso fue eficiente.
- La comunicación fue de dos vías.
- Las dudas se aclararon.

RELACIÓN

- Elabora un plan para mejorar la relación entre las partes.
- Anticipe posibles problemas de relación.
- Separe las personas de los problemas.

- La relación entre las partes mejoró.
- Se utilizó la persuasión en lugar de la coacción.
- Se evitó utilizar mecanismos de manipulación.