

Success
Mind

Método de Negociación Harvard (plantillas)

“Getting to Yes”
by Fisher & Ury



Contenido

ALTERNATIVAS

1. ¿Qué alternativas tengo a una solución negociada?
2. Elige y mejora tu MAPAN (Mejor Alternativa Para un Acuerdo Negociado)
3. Identifica las alternativas de tu oponente
4. Estima su MAPAN

INTERESES

1. Identifica a las partes que negocian
2. Clarifica tus intereses
3. Comprende intereses subyacentes

OPCIONES

1. Crea opciones para satisfacer intereses
2. Crea maneras de maximizar el WIN-WIN

LEGITIMIDAD

1. Utiliza normas y estándares para atacar y defender
2. Usa la imparcialidad del proceso para persuadir
3. Ofrece una fórmula atractiva para explicar la decisión

COMUNICACIÓN

1. Cuestiona tus propias suposiciones e identifica las cosas que deberías escuchar
2. Frases clave para que incluyan tu punto de vista

RELACIÓN

1. Separa los temas personales del tema central
2. Preparación para construir una relación más sólida

COMPROMISO

1. Identifica las áreas que tienen que ser incluidas en un acuerdo
2. Planifica los pasos que llevarán al acuerdo

NEGOCIADOR/A:
OPONENTE:
TEMA:

ALTERNATIVAS

1. ¿Qué alternativas tengo a una solución negociada?

1. Mis intereses clave:

¿Qué podría hacer para satisfacer mis intereses si no llegamos a un acuerdo?

2. Posible Alternativa	3. Pros	4. Contras

2. Elige y mejora tu MAPAN (Mejor Alternativa Para un Acuerdo Negociado)

5. ¿Que puedo hacer para mejorar mi MAPAN?

6. ¿De todas las acciones posibles que es lo que realmente haré si no llegamos a un acuerdo? ¿Porqué?

3. Identifica las alternativas de tu oponente

7. SUS INTERESES CLAVE:

Qué podrían hacer ellos para satisfacer sus intereses si no llegamos a un acuerdo negociado?

8. Posibles alternativas	9. Pros	10. Contras

4. Estima su MAPAN

11. ¿Qué haría yo en su situación? (Teniendo en cuenta sus posibilidades)

--

¿De qué maneras legítimas, puedo hacer que su MAPAN sea menos atractivo?

12. ¿Cómo hacer que su MAPAN sea más difícil de alcanzar?

13. ¿Cómo influir en su percepción para que vea su MAPAN difícil o caro?

--	--

INTERESES

1. Identifica a las partes que negocian

14. Personas de “mi lado” para quienes el resultado es importante	15. Personas de “el otro lado” para quienes el resultado es importante

2. Clarifica tus intereses

16. MIS INTERESES ¿Qué es lo que me interesa a mí?	17. LOS DE LA OTRA PARTE Si yo fuera ellos... ¿Qué sería lo más importante o que me preocuparía más?	18. LOS DE OTROS ¿Qué preocupaciones tienen los stakeholders?
<p>a nivel de negocios</p>	<p>a nivel de negocios</p>	<p>stakeholder 1</p>
<p>a nivel personal</p>	<p>a nivel personal</p>	<p>stakeholder 2</p> <p>stakeholder 3</p>

3. Comprende intereses subyacentes

19. Intereses importantes	20. Intereses básicos que están “detrás” de estos intereses obvios	21. Importancia relativa
<p>MIOS</p>		
<p>SUYOS</p>		

OPCIONES

1. Crea opciones para satisfacer intereses

22. Mis intereses	23. Posibles opciones	24. Sus intereses

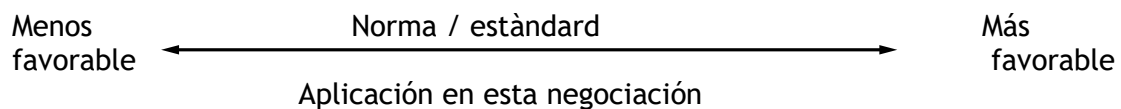
2. Crea maneras de maximizar el WIN-WIN

	25. Inventario de habilidades y recursos	26. Combina habilidades y recursos similares	27. Combina habilidades y recursos diferentes
Para mi			
Para ellos			

LEGITIMIDAD

1. Utiliza normas y estándares para atacar y defender

28. ¿Cuál es la pregunta clave en esta negociación?
29. Identifica posibles estándares (criterios) a aplicar en la negociación
30. Coloca cada estándar en la línea de mas a menos favorable. Bajo cada estándar escribe lo que realmente significa para esta negociación.



31. ¿Hay otras normas o estándares que deberíamos investigar?

2. Usa la imparcialidad del proceso para persuadir

32. ¿Puede resultar válida alguna de las siguientes técnicas en esta negociación?

1. Yo corto, tú eliges
2. A cara o cruz
3. Escuchar la opinión de un experto
4. Dejar la decisión a un árbitro ajeno a nuestros intereses
5. Otras...

33. Ante el juego sucio...¿Podría ser interesante aplicar el test de la reciprocidad?

34. En el caso que la negociación se encalle... ¿En este momento tu oponente está en una situación similar en otra negociación?

35. Si la respuesta es Sí, ¿qué estándares, normas o razonamientos se están utilizando en esa situación?

36. ¿Cómo se podrían aplicar a este caso?

3. Ofrece una fórmula atractiva para explicar la decisión

1)

2)

3)

4)

COMUNICACIÓN

1. Cuestiona tus propias suposiciones e identifica las cosas que deberías escuchar

37. Mis suposiciones (Supongo que....)

38. Cosas que el otro dirá y debo redirigir

2. Frases clave para que incluyan tu punto de vista

39. Mi perspectiva inicial
40. ¿Esto cómo les sonará? (usa el “Sí, pero...”)
41. Reescribe tu comentario con una versión mejorada

RELACIÓN

1. Separa los temas personales del tema central

42. Asuntos importantes y problemas en el tema central	43. Asuntos importantes y problemas en la relación
44. Opciones para tratar el tema central	45. Maneras de mejorar la relación

2. Preparación para construir una relación más sólida

46. Qué podría ir mal ahora?	47. Qué puedo hacer para..
<ul style="list-style-type: none"> • Qué podría causar un malentendido? 	<ul style="list-style-type: none"> •comprenderles mejor?
<ul style="list-style-type: none"> • Qué causaría una pérdida de confianza? 	<ul style="list-style-type: none"> • demostrar que soy de fiar?
<ul style="list-style-type: none"> • Que podría ocurrir para que una de las partes se sintiera coaccionado? 	<ul style="list-style-type: none"> •centrarnos en la persuasión y no en la coacción?
<ul style="list-style-type: none"> • Que podría ocurrir para que una de las partes sintiera una falta de respeto? 	<ul style="list-style-type: none"> •mostrar aceptación y respeto?
<ul style="list-style-type: none"> • Qué podría ocurrir para que una de las partes se sintiera molesta? 	<ul style="list-style-type: none"> •para equilibrar emoción y verdad?

COMPROMISO

1. Identifica las áreas que tienen que ser incluidas en un acuerdo

48. ¿Cuál es el objetivo general de mi negociación?
49. ¿Qué espero conseguir de la negociación?
50. ¿Cuál es el objetivo específico de la próxima reunión?
51. ¿Cuáles serán los resultados tangibles de la próxima reunión?

2. Planifica los pasos que llevarán al acuerdo

52. Quien estará involucrado en el acuerdo y debe ser consultado antes del acuerdo final?
53. ¿Cuáles serían los obstáculos que podrían aparecer contra la implementación del plan?
54. ¿De qué forma lograrías superar dichos obstáculos?
55. Y, por último, ¿Cuáles son los pasos necesarios que tenemos que garantizar para que se produzca una relación contractual fuerte?

paso	fecha
Acuerdo provisional. Qué se incluirá en el acuerdo final	
Clarificación de los intereses para cada tema	
Discusión sobre las opciones disponibles para cada tema	
Mi borrador del acuerdo	
Borrador conjunto del acuerdo	
Texto final para la firma	