

# alternativas

Las alternativas es todo aquello que, bien antes o durante el proceso negociador, se puede ir generando con independencia de la marcha del mismo.

Se producen **fuera** de la dinámica negociadora

**¿Podría no estar negociando contigo?**

**BATNA**

**BEST ALTERNATIVE TO A  
NEGOTIATED AGREEMENT**

**MAAN**

**MEJOR ALTERNATIVA  
A UN ACUERDO NEGOCIADO**



# interés

Los **INTERESES** conectan con las necesidades reales de las partes

Los **OBJETIVOS** son la definición de la estrategia para alcanzar los intereses

Las **POSICIONES** son aquello que un negociador dice que quiere

¿qué es lo que tiene que suceder para que ellos queden satisfechos?

¿qué es lo que les motiva a seguir estando aquí?

**LO OBJETIVO**  
+  
**LO EMOCIONAL**



# opciones

Las opciones son todas aquellas posibilidades con las que las partes pueden llegar a un compromiso negociado buscando el mejor resultado para ambas

Todo lo que se puede generar **dentro** de la dinámica negociadora

**¿Cómo podríamos llegar a un acuerdo beneficioso para ambos?**

**ZOPA**

**(Zone of Possible Agreement)**

**Zona de Posible Acuerdo**

**BENEFICIOS MUTUOS**



# legitimidad

La legitimidad es todos aquellos aspectos de tipo objetivo que están por encima de lo que las partes puedan considerar justo o injusto, les guste más o le guste menos, etc., y que deben atenerse a ellos

**¿Cómo nos pondremos de acuerdo... incluso cuando no estemos de acuerdo?**

**CRITERIOS EXTERNOS U OBJETIVOS**



# comunicación

La comunicación es el intercambio equilibrado de ideas, mensajes e información con el objetivo de llegar a un entendimiento que facilite el mutuo acuerdo entre las partes

## ¿Cómo vamos a comunicarnos?

Capacidades de escucha activa

Tener empatía y demostrarla

Reconocimiento hacia la otra parte

Influencia y persuasión

Paráfrasis y resúmenes

Rapport físico

Uso de preguntas abiertas y cerradas

Uso de preguntas para confirmar

Uso de preguntas para conocer

Generación de propuestas



# relaciones

Llamamos relación a la habilidad de las partes para manejar sus diferencias de forma efectiva

**¿Cómo resolvemos nuestras diferencias y nos sentimos en nuestra relación?**

**CÓMO ESTAMOS NEGOCIANDO**



# compromisos

Los compromisos son las declaraciones expresas, verbales o escritas acerca de lo que harán las partes

**¿Qué acordamos y qué pasará después de cerrar el acuerdo?**

**“WIN-WIN”**

Qué haremos  
Cómo lo haremos  
Quién lo hará  
Cuándo lo hará  
Dónde lo hará

Por qué / Para qué lo hará, etc.

