



Negociando con el Enemigo



“El movimiento corporal es la puerta del entrada al aprendizaje”

Dr. Paul Dennison,
Creador de la Gimnasia para el Cerebro



“ Proceso de búsqueda
conjunta de soluciones a
problemas y
oportunidades
compartidas”

— Roger Fischer



Negociación preparada

En una negociación hay que estar preparado para que los resultados sean diferentes a las posiciones iniciales de los socios de la negociación

**¿ Cómo sobrevivir
en un mundo para
el cual no fuimos
(¿o sí? ...)
preparados ?**



**El mundo allá
afuera se ha
puesto muy
extraño**





**El Futuro ya no es
lo que solía ser**

¡Qué Maravilla!

El Buen Resultado de una Negociación

Mantener siempre y sin ninguna condición, una buena y activa COMUNICACIÓN de doble vía.

Construir una RELACIÓN de trabajo donde haya comprensión, confianza, aceptación y respeto mutuo.

Satisfacer en gran medida los INTERESES.

Considerar todas las OPCIONES planteadas en la mesa.

Encontrar criterios OBJETIVOS válidos y aceptables para ambas partes.

Superar siempre nuestra mejor ALTERNATIVA.

Lograr COMPROMISOS realizables y duraderos.



¿Qué es lo que la gente realmente quiere?

INTERESES



"Comienza haciendo lo que es necesario, después lo que es posible y de repente estarás haciendo lo imposible"

— San Francisco de Asís



OPCIONES

**¿Cuáles son
los Acuerdos
posibles o
partes de un
Acuerdo?**





Revisemos.....

- **Utilizar un enfoque estrecho o parcial.**
- **Negligencia en valorar las diferencias.**





Encontremos.....

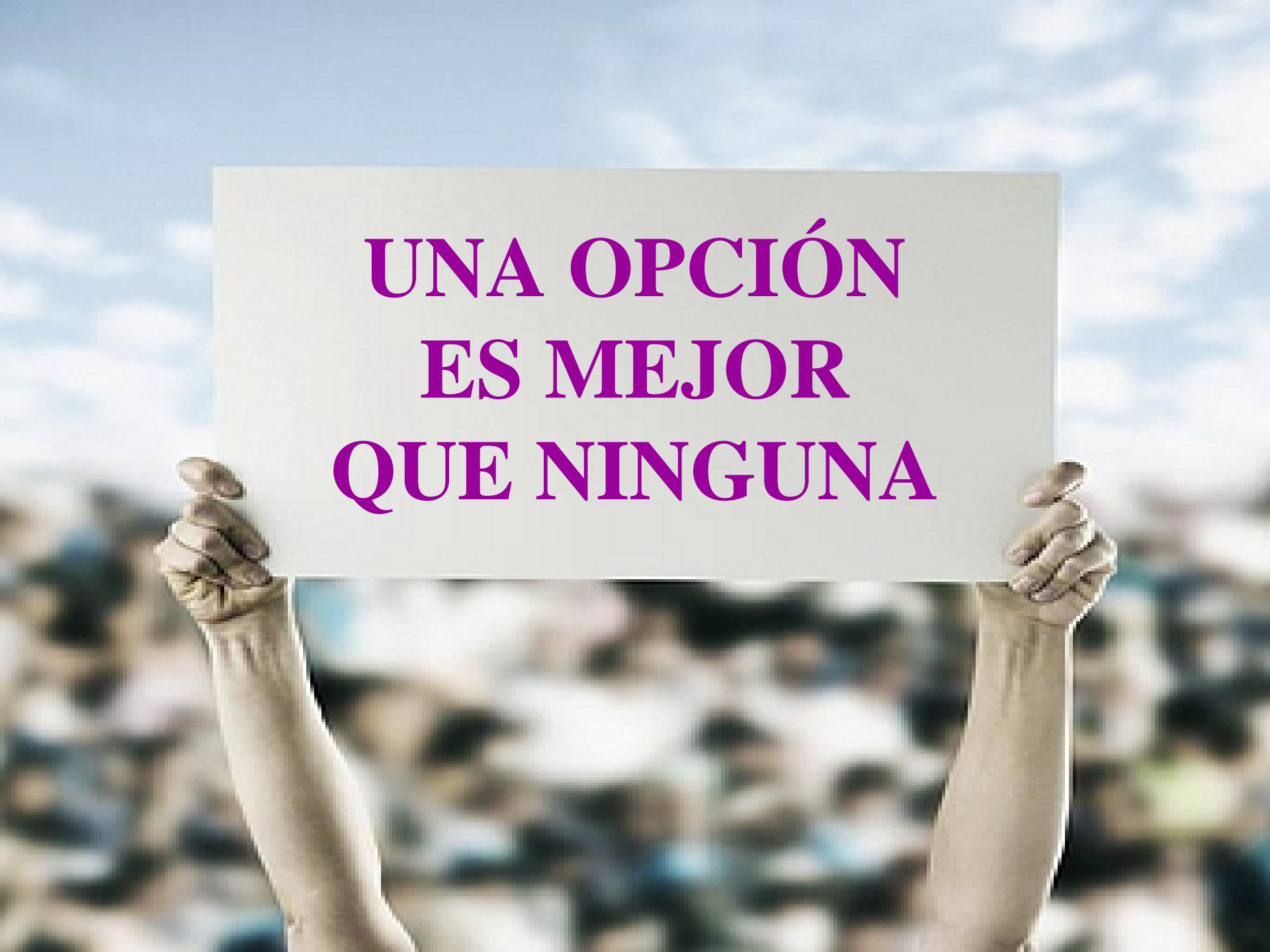
- **Cómo trabajar juntos, para obtener el mayor provecho para ambos.**
- **Valor en las diferencias.**



OPCIONES

- **Crear Opciones para satisfacer Intereses.**
- **Aumentar al máximo las ganancias conjuntas.**



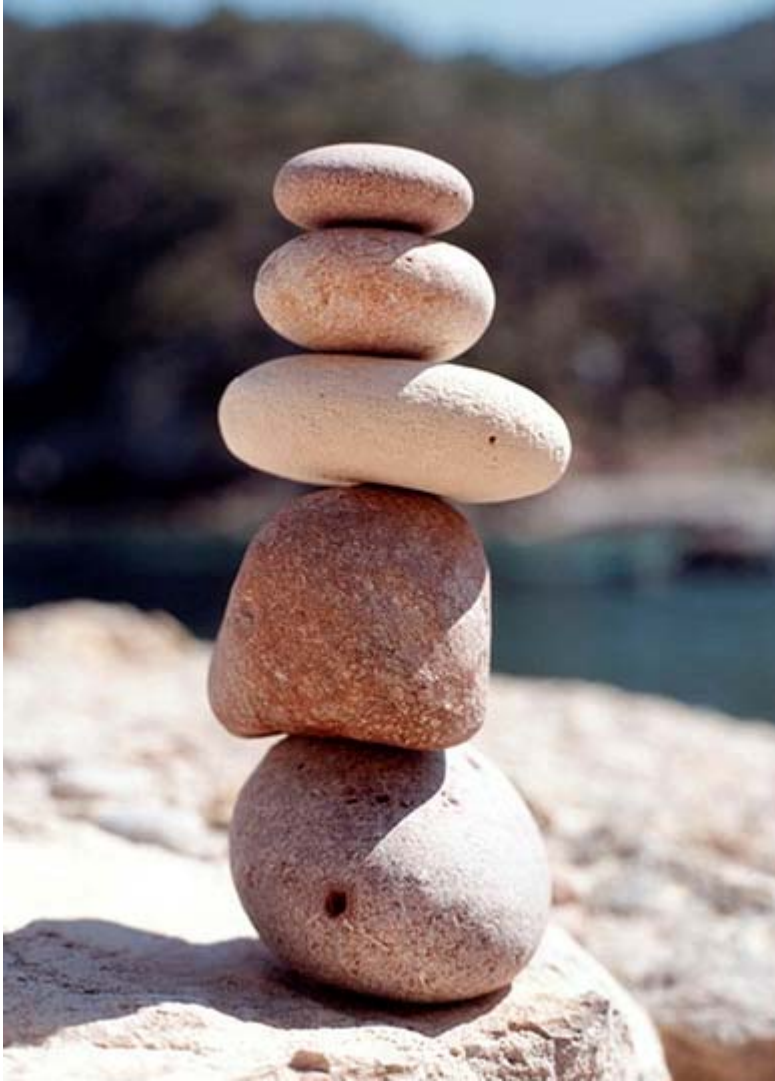


**UNA OPCIÓN
ES MEJOR
QUE NINGUNA**

ALTERNATIVAS

¿Qué voy a hacer
si no nos
ponemos de
acuerdo?





**Mejor
Alternativa
Para
Acuuerdo
Negociado**

BATNA: Best Alternative To a Negotiated Agreement

LEGITIMIDAD

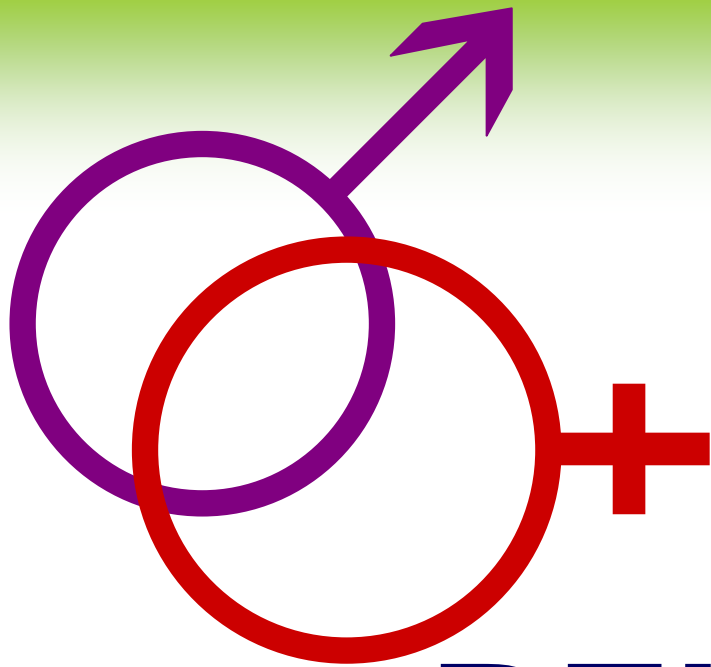
**¿Qué Criterios utilizaré
para Convencernos, a
cada uno de nosotros, de
que No estamos siendo
estafados?**



COMUNICACIÓN

**¿Estoy preparado
para Escuchar y
Hablar
eficazmente?**





RELACIONES

¿Estoy preparado para manejar esta Relación?



COMPROMISOS

**¿Cuáles
Compromisos
debería buscar
o contraer?**



- **Mis Intereses...** Aquello que de verdad me importa: deseos, necesidades, preocupaciones, esperanzas, temores.
- **Opciones...** Posibles acuerdos que podemos alcanzar.
- **Legitimidad...** Compartir la sensación de acuerdo propuesto justo.
- **Intereses de la otra parte...** Lo que yo creo que le importa de verdad.



"El éxito es ese viejo trío:
habilidad,
oportunidad y
valentía."



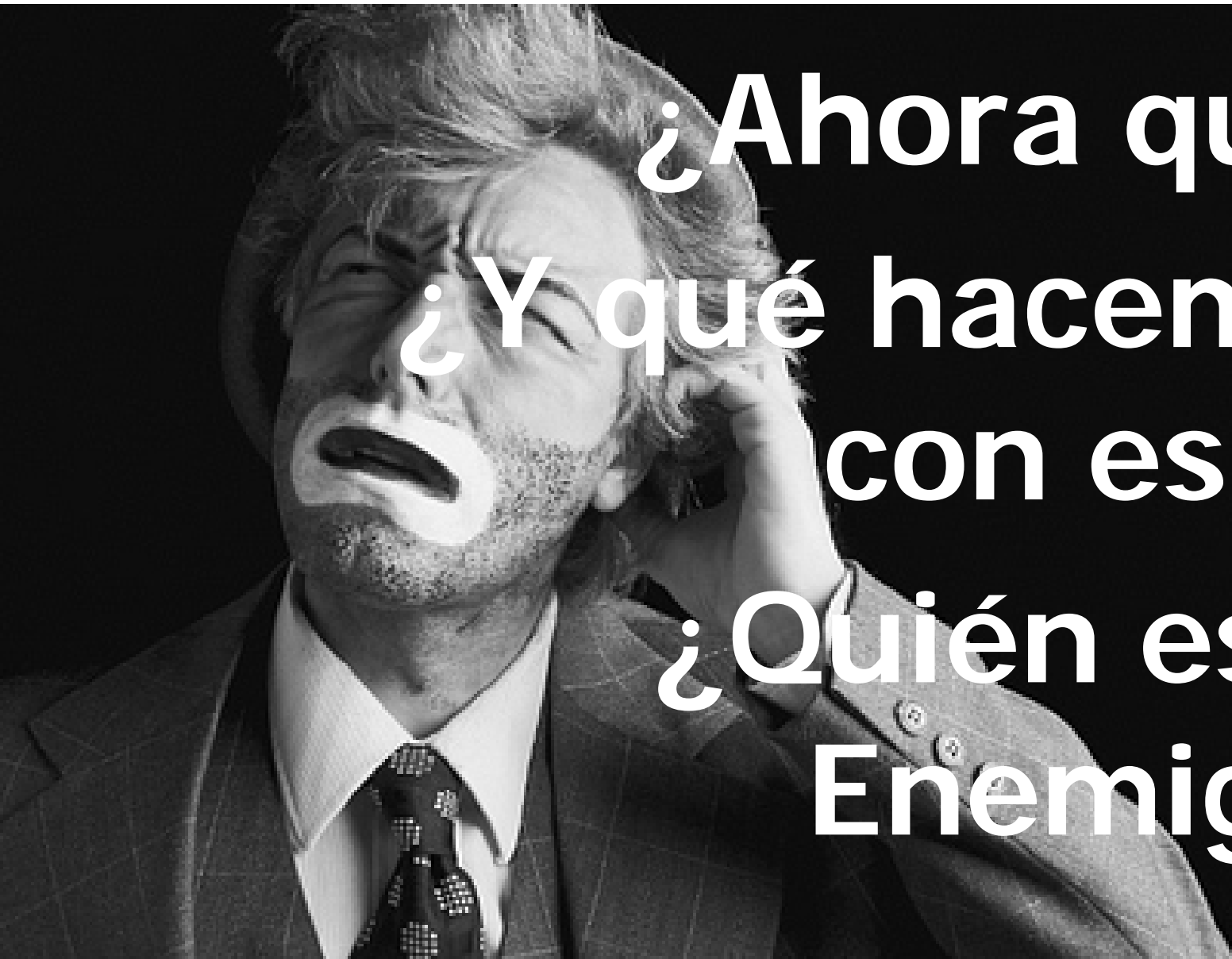
— Charles Luckman

Y entonces....

¿Ahora qué?

¿Y qué hacemos
con esto?

¿Quién es el
Enemigo?



¡GRACIAS!

www.pcos-international.com
pcos@pcos-international.com



Cosas que debo estar dispuesto a poner << sobre la mesa>>

Mis intereses

Aquello que me importa de verdad. Mis deseos, necesidades, preocupaciones, esperanzas y temores.

- _____
- _____
- _____
- _____

Opciones

Posibles acuerdos que podemos alcanzar.

- _____
 - _____
 - _____
- _____

Legitimidad

Los criterios o precedentes externos que pueden convencer a uno o a ambos de que un acuerdo propuesto es justo.

- _____
- _____
- _____
- _____

Los intereses de la otra parte

Lo que yo creo que a la otra parte le importa de verdad. Sus deseos, necesidades, preocupaciones, esperanzas y temores.

- _____
- _____
- _____
- _____