

Modelo de Harvard
Negociación sobre principios

Si de Acuerdo
Fisher, Ury, Patton

Resumen de conceptos.
(MC Nadal)

Contenido

1. Puntos de Partida
2. No negocie con base en posiciones
3. Separe las personas y el problema
4. Concéntrese en los intereses, no en las posiciones
5. Invente OPCIONES de mutuo beneficio

Contenido

6. Insista en que los criterios sean objetivos
7. ¿Qué pasa si ellos son más poderosos?
8. ¿Qué pasa si ellos no entran en el juego ?
9. ¿Qué pasa si ellos juegan sucio ?
10. Algunas tácticas engañosas comunes

1. Puntos de Partida

Cualquier método de negociación debe juzgarse con base en tres criterios:

- Debe conducir a un acuerdo sensato.
- Debe ser eficiente.
- Y debe mejorar, o por lo menos no deteriorar la relación entre las partes.

2. No negocie en base a posiciones

Cada lado asume su posición, argumenta a su favor y hace concesiones para llegar a un compromiso.

Tomar y después abandonar una serie de posiciones.

2. No negocie en base a posiciones

LA DISCUSIÓN SOBRE POSICIONES:

- Produce acuerdos insensatos
- Es ineficiente
- Pone en peligro la relación
- Cuando hay muchas partes, la negociación se hace mas difícil.
- Ser amable no es la solución.

3. Separe las personas y el problema

- Antes que todo los negociadores son personas.
- Todo negociador tiene dos tipos de intereses. En la sustancia y en la relación.
- Separe la relación de lo sustancial; enfréntese directamente con el problema de la personas.

3. Separe las personas y el problema

Percepción

- Pongase en el lugar del otro
- No deduzca sus intenciones con base en sus temores.
- No los culpe por su problema
- Comente las mutuas percepciones

3. Separe las personas y el problema

- Busque oportunidades de ser inconsciente con sus percepciones
- Haga que les interese el resultado, dándoles participación en el proceso.
- Haga que sus propuestas compagin con sus valores.

3. Separe las personas y el problema

Emoción.

- Primero reconozca y comprenda las emociones. Las de ellos y la suyas.
- Procure que la emociones se hagan explícitas y reconózcalas como legítimas.
- Permita que la otra parte se desahogue.
- No reaccione ante un estallido emocional.
- Use gestos simbólicos

3. Separe las personas y el problema

Comunicación y Cultura

- Escuche atentamente y reconozca lo que dicen
- Hable con el fin de que se le entienda
- Hable sobre usted mismo, no sobre ellos.
- Negociación Intercultural

4. Concéntrese en los intereses, no en las posiciones

A. Concilie los intereses, no las posiciones.

- ❖ Los intereses definen el problema.
- ❖ Tras la posiciones opuestas hay diferentes compartidos y compatibles, además de los conflictivos.

4. Concéntrese en los intereses, no en las posiciones

- Como se identifican los intereses?
 - ❖ Pregunte ¿ por que?
 - ❖ Pregunte ¿ por qué no? Piense la opción del otro.
 - ❖ Los intereses más poderosos son las necesidades humanas.

4. Concéntrese en los intereses, no en las posiciones

B. La discusión sobre los intereses

- ❖ Haga que sus intereses sean vivos
- ❖ Reconozca que los intereses de ellos son parte del problema
- ❖ Expresar el problema antes que su respuesta
- ❖ Mire hacia delante, no hacia atrás
- ❖ Sea concreto, pero flexible
- ❖ Sea duro con el problema, y suave con las personas

5. Invente OPCIONES de mutuo beneficio

- Diagnóstico
- Juicio prematuro
- La búsqueda de una única respuesta
- El supuesto de un pastel de tamaño fijo
- La creencia de que la solución al problema de ellos, es problema de ellos

5. Invente OPCIONES de mutuo beneficio

- Separe la invención de la decisión: Primero invente, después decida.
- 1) Tormenta de Ideas ---- Antes
 - ✓ Defina su propósito
 - ✓ Seleccione unos pocos participantes
 - ✓ Modifique el ambiente
 - ✓ Diseñe un ambiente informal
 - ✓ Seleccione un facilitador

5. Invente OPCIONES de mutuo beneficio

- Durante
 - Acomode a los participantes uno al lado del otro frente al problema
 - Aclare las reglas, incluyendo la regla que no se critica
 - Suministren ideas
 - Registre las ideas de manera que todos las vean

5. Invente OPCIONES de mutuo beneficio

- Después
 - Señale las ideas más prometedoras
 - Invente como mejorar las ideas más prometedoras
 - Reserve un tiempo para evaluar las ideas y decidir

5. Invente OPCIONES de mutuo beneficio

- Haga que sea fácil para ellos decidir
 - ¿En el lugar de quien?
 - ¿Que decisión?
 - Las amenazas no son suficientes

6. Insista en que los criterios sean objetivos

- La decisión con base en la voluntad es costosa
- La necesidad de usar criterios objetivos
 - La negociación basada en principios produce acuerdos prudentes en forma eficiente y amistosa
- Identificación de criterios objetivos
 - Criterios equitativos
 - Procedimientos equitativos

6. Insista en que los criterios sean objetivos

- Negociación con criterios objetivos
 - Formule cada aspecto como una búsqueda común de criterios objetivos.
 - Sea razonable y escuche razones
 - Nunca ceda ante la presión

7. ¿Qué pasa si ellos son más poderosos?

Encuentre su MAAN:

Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado

Mejor línea de acción para satisfacer nuestros intereses si no podemos llegar a un acuerdo.

7. ¿Qué pasa si ellos son más poderosos?

Invente soluciones que concilien los diferentes intereses :

La razón para negociar es obtener algo mejor de los que se obtendría sin negociar

Defina cual es su mejor alternativa para negociar un acuerdo

Piense en lo que hará si no logra un acuerdo

Tenga en cuenta el MAAN de la otra parte

8. ¿Qué pasa si ellos no entran en el juego ?

- Cuando afirmen su posición, no los rechace
- Cuando ataquen sus ideas no las defienda
- Cuando lo ataquen , no los ataque
- Rompa el círculo vicioso negándose a reaccionar

8. ¿ Qué pasa si ellos no entran en el juego ?

- Desvíe el ataque y diríjalo contra el problema
- No defienda sus propias ideas, pida que lo critiquen y lo asesoren
- Pregúnteles lo que harían si ellos estuvieran en su lugar, llévelos a afrontar su parte del problema
- El silencio es una de las mejores armas. Ante una propuesta poco razonable y un ataque injustificado, guarde silencio.

9. ¿ Qué pasa si ellos juegan sucio ?

- Reconozca la táctica, puede llegar a neutralizarla
- Hágala explícita, la hará menos efectiva
- Ponga en tela de juicio la táctica, no la integridad de las personas
- Como último recurso acuda a su MAAN y retírese

10. Algunas tácticas engañosas comunes

- Engaño deliberado
- Autoridad ambigua
- Guerra psicológica
 - Ataques personales
 - El juego del bueno y el malo
 - Amenazas
 - Negativa a Negociar