



Institución Formadora N° 29:

SURGIR "Educar para la No Violencia"

Res. N° 003/21- MGJDH de la Provincia de Santa Fe

GUÍA RÁPIDA

PARA LA PREPARACIÓN DE UNA NEGOCIACIÓN COLABORATIVA¹

I. Identificación de Posición e Intereses

- a. ¿Quiénes son las **partes** en la situación?
- b. ¿Qué **percibe** cada una de las partes de la situación y de la otra parte?
- c. ¿Qué **relación** hay entre las partes? ¿Cómo fue esa relación antes de esta situación?
- d. ¿En qué **contexto** se da la situación de conflicto? ¿Qué elementos influyen?
- e. ¿Qué **postura** tiene cada parte? ¿Qué digo que quiero? ¿Qué dice que quiere la otra parte?
- f. ¿Cuáles son los **intereses** y **necesidades** de las partes? ¿Qué realmente necesito y para qué?, ¿Qué realmente necesita el otro y para qué?
- g. ¿Cuáles **intereses comunes** tenemos; cuáles **intereses diferentes** y cuáles **intereses opuestos**?
- h. ¿Cuáles creo son los **intereses y necesidades más importantes míos** y cuáles **de la otra parte**?

II. Generación de Opciones

- a. ¿De qué manera podemos **satisfacer las necesidades comunes**? ¿Qué ideas se nos ocurren en la mesa de negociación?
- b. ¿De qué manera podemos **satisfacer las necesidades distintas**? ¿Qué ideas se nos ocurren?

III. Legitimidad o criterios objetivos

- a. ¿Qué **información necesito para comparar las opciones que generamos** conversando con criterios objetivos externos? (usos y costumbres, ley, reglas, equidad, valor de mercado, reglas técnicas, etc.)

1

¹ Francezón, Silvina A (2000). Material preparado en base a la Negociación Colaborativa (Modelo de Harvard) para Cátedras de Negociación en distintas Carreras de Grado de la Universidad Americana-Asunción (Paraguay).





Institución Formadora N° 29:

SURGIR "Educar para la No Violencia"

Res. N° 003/21- MGJDH de la Provincia de Santa fe

- b. ¿Qué elementos objetivos puedo usar para persuadir a la otra parte respecto de las opciones que generamos? (usos y costumbres, ley, reglas, equidad, valor de mercado, reglas técnicas, etc.)

IV. Alternativas o criterio subjetivo (MAPAN o MAAN)

- a. ¿Qué **podría hacer para satisfacer mi interés si no llegamos a un acuerdo** en la mesa de negociación?
- b. ¿Qué podría hacer para **mejorar mis alternativas**? ¿Qué podría hacer la otra parte para mejorar sus alternativas?
- c. ¿Qué podría hacer la otra parte para satisfacer sus intereses si no llegamos a un acuerdo?
- d. ¿Qué haría yo en lugar de la otra parte?. ¿Qué podría hacer la otra parte en mi lugar?

V. Comunicación

- a. ¿Cómo me aseguro que la **conversación sea respetuosa y abierta**?
- b. ¿Qué quiero que escuche de mí la otra parte? ¿Cómo voy a hacerlo?
- c. ¿Qué necesito escuchar de la otra parte? ¿Cómo voy a hacerlo?

VI. Relación

- a. ¿Cuánto **me interesa generar confianza y mantener la relación con la otra parte**?
- b. ¿Cómo me doy cuenta que a la otra parte le interesa una relación ganar- ganar conmigo?
- b. ¿Qué estoy dispuesto a hacer para cuidar esta relación en la negociación?

VII. Compromiso

- a. ¿**A qué nos comprometemos**?
- b. ¿Quiénes, qué, cómo, cuándo, cuánto, etc?
- d. ¿Cómo **sostenemos nuestros compromisos**?
- e. ¿Qué hacemos y cuando para revisar nuestros compromisos, si es necesario?