



Boletín mensual de inscripción gratuita producido por José I. Tobón Consultores

¿Cuál es la forma mínima de planear una negociación?

Por: José Ignacio Tobón L
Director de José I. Tobón Consultores
director@joseitobon.com

La planeación de la negociación es una de las fases más cruciales de toda negociación, pues la mayoría de los negociadores del mundo son empíricos e intuitivos en la negociación. Usan su mejor inteligencia, su mejor información, pero normalmente lo hacen sin la estructura. Le presento aquí una forma mínima de planear una negociación, que le servirá para cualquier negociación, pues toda negociación tiene la misma estructura:

Partes:

- ¿quiénes van a estar en la mesa de negociación?
- ¿a quiénes se debe presentar el acuerdo para aprobación?
- ¿es una negociación bilateral o multilateral?
- ¿qué tanto poder de decisión o de bloqueo tienen las partes?

Relación:

- ¿qué tipo de relación hay entre las partes?
- ¿qué nivel de conflicto hay entre las partes?
- ¿qué posibilidades hay de que las relaciones mejoren en el largo plazo?
- ¿quiénes están a favor suyo y quienes en contra?
- ¿las partes creen en la factibilidad de lograr un win-win?

Intereses:

- ¿cuáles son los intereses, las necesidades, las insatisfacciones, las motivaciones, los problemas, los dolores, las pérdidas potenciales, los miedos?
- ¿cuáles intereses son comunes, cuáles son conflictivos y cuáles son complementarios?
- ¿qué intereses son esenciales (los tiene que lograr) y cuáles son deseables (sería bueno lograrlos)?

Alternativas:

- ¿qué haría cada una de las partes si no hay acuerdo?
- ¿cuánto les cuesta a las partes salir de la relación?
- ¿se pueden parar de la mesa sin acuerdo?

Opciones:

- ¿qué propuestas interesantes puede llevar a la mesa de negociación?
- ¿qué tan atractivas, valiosas y razonables son las propuestas?

Criterios:

- ¿cómo demostrar que las propuestas son razonables?
- ¿cómo usar los criterios de fairness (igualdad, equidad, necesidad)?

Compromiso:

- ¿cómo nos aseguramos que lo que se acuerda, se quiera y se pueda cumplir?
- ¿cuál es el peor acuerdo que las partes pueden soportar?
- ¿cuál es el mejor acuerdo que las partes quieren tener?
- ¿cómo hacemos para mejorar los términos del acuerdo?
- ¿cómo aumentamos los costos de no cumplir el acuerdo?

Comunicación:

- ¿cómo nos aseguramos que lo que queremos decir sea lo que efectivamente digamos y lo mismo que nos entiendan?
- ¿cómo nos aseguramos que las partes entiendan con claridad el acuerdo y sus efectos?