

Negociação: Roteiro para preparação

TEMA
Quais são os assuntos que estão em desacordo?
Que temas preocupam nesta situação?
Quais temas são negociáveis?
Quais tópicos são importantes e precisam ser assegurados?

Negociação: Roteiro para preparação

PESSOAS

Quem está diretamente envolvido?

Quem está indiretamente envolvido, mas tem interesse ou pode influenciar o resultado?

Alguém pode ajudar na resolução do conflito?

Quem tem capacidade de tomar decisão?

Tem implicados que se agrupam? Tem coalizões? Tem representantes?

Negociação: Roteiro para preparação

POSIÇÕES	
Qual a posição?	
Eu	De cada parte
Qual postura tem adotado? Afável ou Áspero?	
Eu	De cada parte

INTERESSES	
Por que é importante o que peço? Por que é tão importante o que eles pedem? Quais são as necessidades que motivam cada um?	
Eu	Dos outros
Por que é importante o que pedem? Quais são as necessidades que motivam cada um?	
Eu	Dos outros
Que benefícios alcançam com o que pedem?	
Eu	Dos outros
Que interesse de solução tem?	
Eu	Dos outros

Reações

O que te irrita em uma negociação?

Feche os olhos e lembre-se de uma negociação onde essa situação ocorreu.

Qual foi sua reação?

Em uma situação futura, que mecanismos você poderia utilizar para subir à galeria?

A título de exemplo, alguns negociadores escrevem na palma das mãos os interesses e necessidades. Outras vezes, apertam um dedo na palma da mão para se concentrarem. Fazem pausa para o café, ir ao banheiro. E você?

Emoções

Pense em uma negociação difícil que você teve.

Quais pensamentos essa situação estimula dentro de você?

Pensando assim, o que você sente?

Quais eram seus interesses nesta negociação? Que satisfação eles trariam?

Pensando nos seus interesses e na satisfação que trariam, como você se sente?

Quais eram os interesses da outra pessoa na negociação? Imagine a satisfação que trariam.

Pensando nos possíveis interesses e na satisfação do outro negociador, como você se sente?

