



## El Modelo Lewicki de Negociación (1)

### Objeto

El objetivo de este documento es presentar en forma resumida, las fases del modelo sugerido por Roy Lewicki para negociar. Tal modelo ha aparecido en diversas publicaciones, pero en especial en el libro "Think Before You Speak", título bastante sugestivo para los negociadores.

### La planeación

Seremos siempre reiterativos y obsesivos al decir que uno de los **mayores errores de los negociadores es la falta de planeación y preparación de las negociaciones**. Para poder lograr una buena planeación es preciso i) conocer sus metas, ii) anticipar las metas del otro, iii) hacer la tarea, iv) entender el proceso de negociación y v) diseñar una estrategia para manejar el proceso de negociación.

### Las etapas

El proceso de planeación de la negociación debe incluir las siguientes etapas:

- **Definir los asuntos:** luego de definidos deben ser priorizados
- **Ensamblar los asuntos y definir la agenda:** los asuntos pueden ser relacionados entre si por causalidad o motricidad.
- **Analizar la otra parte:** se busca la mayor información para comprender la situación.
- **Definir los intereses subyacentes:** mediante la indagación se deben descubrir los intereses que motivan las posiciones.
- **Consultar con otros:** Se debe consultar con los diferentes stakeholders del caso.

- **Fijar las metas al proceso y a los resultados:** al conocer las preferencias suyas y las del otro se puede determinar la prioridad y saber lo que se puede entregar; también se debe tener en cuenta las metas y la logística para lograr un proceso de calidad.
- **Identificar sus propios límites:** se deben determinar los límites impuestos por sus recursos y prioridades.
- **Desarrollar argumentos de soporte:** deben planearse los argumentos que pueden soportar el logro de cada una de las metas; debe recogerse la información necesaria para soportar la argumentación.

### Evaluación de su posición

Usted debe evaluar su actual posición y para ello debe preocuparse de los siguientes puntos:

- **Metas:**  
Liste en forma concreta y medible lo que usted quiere lograr en esta negociación (metas tangibles) y también las no cuantificables (metas intangibles)
- **Priorización de metas:**  
Al priorizar las metas mediante un método adecuado, se puede empezar a preparar los paquetes de metas que pueden convertirse en escenarios del posible acuerdo. Cada meta y cada paquete deben tener una priorización y por esto se pueden deducir las potenciales concesiones.