



**JOSE I. TOBON**  
CONSULTORES

# Temas Gerenciales

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

Julio de 2004

Número 52

Año 5

## El Modelo Lewicki de Negociación (2)

*(continuación)*

- **Zona de negociación:**

Usted debe determinar su rango de negociación, es decir el área factible para el acuerdo desde su punto de vista. Debe incluir además una cifra de apertura, una de retiro y una objetivo.

- **Alternativas:**

Usted debe averiguar por sus alternativas, es decir, por lo que usted haría en caso de que no se llegase a ningún acuerdo en la mesa de negociación. La mejor alternativa sería el batna o mapan.

- **Intereses subyacentes:**

Debajo de cada meta establecida, debe existir un interés subyacente y se debe conocer a través de la indagación. Pueden ser intereses concretos, intereses en la relación, intereses en principios y estándares. Tales intereses se pueden clasificar en conflictivos, comunes y complementarios.

- **Recursos:**

Usted debe determinar los diferentes recursos con los que cuenta para esta negociación. Pueden ser dinero, posicionamiento, habilidades de negociación, habilidades creativas, etc. Usted estará identificando entonces sus fortalezas y debilidades.

- **Recurrencia de la negociación:**

Usted debe tener en cuenta si las negociaciones son el otro son recurrentes, pues eso puede cambiar la visión de la negociación.

- **Creencias acerca de la negociación:**

Es importante conocer sus creencias acerca de lo que es la negociación y de lo que puede constituir una buena negociación y un buen proceso.

- **Trust:**

Debe evaluarse el factor credibilidad (confianza) y determinar la forma de protegerla y de crearla.

- **Autoridad y constituyentes:**

Se debe conocer el nivel de autoridad que se tiene para negociar y también lo que piensan los constituyentes suyos.

- **Estrategia:**

Siguiendo la famosa Matriz de Thomas, se puede elegir entre una estrategia de competición (g/p), acomodación (p/g), evasión (p/p) o colaboración (g/g).

### **Evaluación de la posición del otro**

Para evaluar a la contraparte se puede usar el mismo listado presentado para la evaluación de la posición propia.