



Francisco Diez

# PRE-NEGOCIACIÓN

## Guía procesal

EMAIL: [fdiez.mediador@gmail.com](mailto:fdiez.mediador@gmail.com)

# PRE – NEGOCIACIÓN y GUIA PROCESAL

Análisis de la información:  
Identificar / Recolectar / Clasificar

## I) DATOS FÁCTICOS

(que pueden constatarse)

## II) MI INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS

(qué asumo y por qué)

## III) EVALUACIÓN DE COSTOS

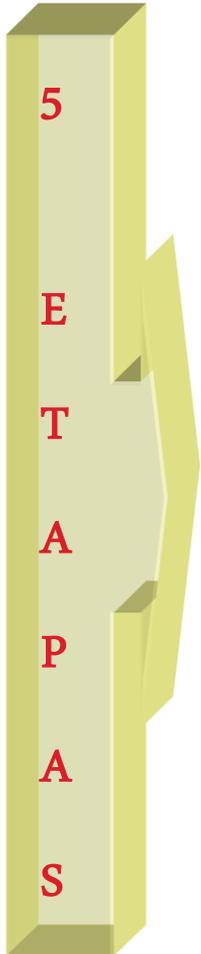
(qué impacto puede tener)

## IV) INTERESES Y ALTERNATIVAS

(qué deseo/necesito y qué pasa fuera del acuerdo)

## V) EL PLAN DE ACCIÓN

(qué quiero que los otros hagan y qué estoy dispuesto a hacer)



# I) DATOS FÁCTICOS

*(que pueden constatararse)*

## 1) Actores /Partes

Construya un mapa de los actores de la negociación

- Participantes
- Decisores
- Organización
- Influencias

Identifique todos los involucrados (Organizaciones y Personas)  
Analice cada parte, incluida la suya.

## 2) Relaciones entre las partes

- Historias pasadas de relaciones entre las partes
- Estado actual de las relaciones entre las partes

## 3) Substancia/Contenido

- Los temas/cuestiones/problemas a negociar:
  - Defina el tema de negociación en un solo párrafo.
  - Haga un listado de las cuestiones involucradas (asuntos)
  - Identifique los problemas por orden de importancia.

## 4) Antecedentes y Contexto

Cuadro de situación

Historia percibida  
Acuerdos existentes  
Parámetros aplicables

## II) MI INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS

*Supuestos (¿qué asumo y por qué?)*

Distinga los Datos Fácticos comprobados,  
de sus propias suposiciones sobre ellos.

Distinción acerca de:



**Actores/Partes**



**Las relaciones entre las Partes**



**La Sustancia/Contenido**



**Los Antecedentes y el Contexto**

# III) EVALUACIÓN DE COSTOS

*(qué impacto puede tener)*

**Clasifique los tipos de costos**  
**en Dinero**  
**en las Relaciones**  
**en el Tiempo**  
**en la Recurrencia**

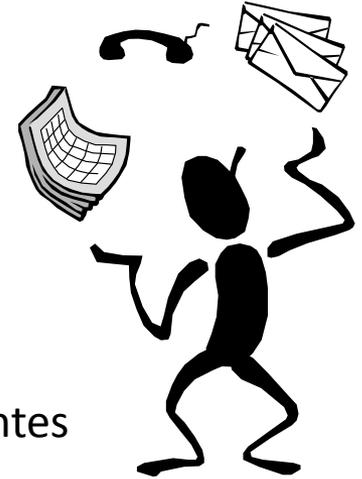
**Identifique el impacto de la situación actual**

**Identifique el impacto de una posible solución**

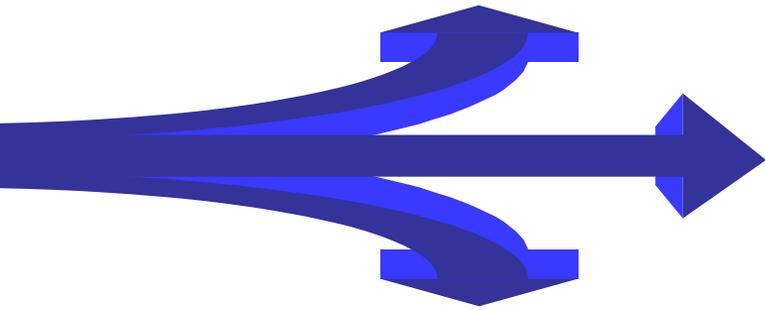
**Compare ambos escenarios**

## IV. INTERESES Y ALTERNATIVAS

*(qué deseo/necesito y qué pasa fuera del acuerdo)*



- 📌 Identifique y clasifique los intereses de los actores mas importantes
- 📌 Distinga los intereses personales de los negociadores, de los intereses de aquellos a quienes representan
- 📌 Identifique y clasifique las alternativas de los actores mas importantes (MAAN)
- 📌 Distinga las alternativas personales de los negociadores (MAAN)
- 📌 Relacione los intereses y las alternativas identificados
- 📌 Detecte si puede mejorar su MAAN
- 📌 Detecte si puede empeorar el MAAN de los otros



## V. EL PLAN DE ACCION

*(qué quiero que los otros hagan y qué estoy dispuesto a hacer)*

- ↳ Identifique qué comportamientos de los otros pueden satisfacer sus intereses. Elabore la *secuencia* de comportamientos necesarios.
- ↳ Identifique qué comportamientos suyos pueden satisfacer los intereses de los otros. Elabore la *secuencia* de comportamientos necesarios.
- ↳ Identifique los comportamientos necesarios para mejorar su MAAN.
- ↳ Identifique los comportamientos necesarios para empeorar el MAAN de los otros.