

CHECKLIST

COMO CHEGAR AO SIM

1. SEPARE AS PESSOAS DO PROBLEMA

- MANTENHA O FOCO NO PROBLEMA, NÃO NAS PESSOAS.
- CONTROLE SUAS EMOÇÕES DURANTE AS NEGOCIAÇÕES.
- TRATE TODOS COM RESPEITO E EMPATIA.

2. FOCHE NOS INTERESSES, NÃO NAS POSIÇÕES

- DESCUBRA OS INTERESSES REAIS POR TRÁS DAS POSIÇÕES.
- BUSQUE SOLUÇÕES QUE BENEFICIEM AMBAS AS PARTES.

3. CRIE OPÇÕES DE GANHO MÚTUO

- DESENVOLVA VÁRIAS ALTERNATIVAS ANTES DE DECIDIR.
- EXPLORE SOLUÇÕES CRIATIVAS PARA RESOLVER IMPASSES.
- EQUILIBRE CONCESSÕES PARA GERAR VALOR MÚTUO.

4. USE CRITÉRIOS OBJETIVOS

- BASEIE SUAS DECISÕES EM PADRÕES IMPARCIAIS.
- USE DADOS E FATOS PARA REFORÇAR SUA PROPOSTA.
- EVITE ARGUMENTOS SUBJETIVOS OU EMOCIONAIS.

5. PREPARE SUA MELHOR ALTERNATIVA

- DEFINA SUA MELHOR ALTERNATIVA FORA DO ACORDO.
- FORTALEÇA SUA POSIÇÃO ANTES DE NEGOCIAR.