

# Planilha para preparação de negociações

**Partes** Identifique as principais pessoas ou grupos “à mesa” e seus aliados ou apoiadores. Considere incluir as pessoas com quem os tomadores de decisão discutirão as soluções.



**Seus Interesses** O que o seu cliente realmente quer dessa negociação? O que o(a) faria se sentir satisfeito ao término da negociação? Desses interesses, quais são as prioridades?.

**Interesses da outra parte** Identifique as necessidades, desejos e receios de seu constituinte, não apenas o que está sendo afirmado mas o significado real do pedido.

**Sequenciamento** Considere se existe alguma estratégia de sequenciamento de contatos, interesses ou questões a serem negociadas.

**Outros interessados** Identifique outras pessoas ou grupos com uma participação significativa na negociação, incluindo aqueles que podem desempenhar um papel de bloqueio ou obstaculização do acordo.



**Outros interesses** Quais as necessidades e desejos desses outros grupos externos ou tomadores de decisão que precisam estar satisfeitos para que a negociação fique estabilizada?



**Quais as posições?** Quais as necessidades e desejos declarados - que não correspondem a interesses reais - dos tomadores de decisão? Como fazer a transposição de posições (interesses aparentes) para interesses reais.



**Questões** Quais são os pontos sobre os quais as partes controvertem?



# Planilha para preparação de negociações

**Relação das Partes** Qual é o histórico e o estado atual do relacionamento e da comunicação? Como o relacionamento afetará as negociações? Como melhorar essas dinâmicas?



## Como melhorar a relação?

Ideias para melhorar o relacionamento e abordagens de comunicação. Considere elencar pessoas, atos, gestos ou discursos que potencialmente poderiam contribuir com esta melhoria antes ou logo no início da negociação.



**Critérios objetivos** Quais critérios objetivos ou padrões de legitimidade são potencialmente relevantes para o caso?



**Critérios mais favoráveis** Elenque os critérios mais favoráveis ou que reivindiquem mais valor na negociação.



**Critérios menos favoráveis** Elenque os critérios menos favoráveis ou que reivindiquem menos valor na negociação.



## Suas alternativas MAANA

Considere as suas alternativas a um acordo negociado, ou seja, o que se pode fazer se o acordo não for alcançado. Há como melhorar seu MAANA?



## Alternativas da outra

**parte MAANA** Considere as alternativas da outra parte a um acordo, há como influenciar o MAANA dele(a)(s) sem afetar o relacionamento?



## Opções de Solução

Construa uma lista de possíveis soluções que podem atender aos interesses das partes.

# Planilha para preparação de negociações

**Dinâmica entre advogado(s) e partes** Existe algum desalinhamento entre os interesses dos advogados e dos clientes?



**Inferências** Considerando as posições (ou conclusões) da primeira página, crie hipóteses quanto ao raciocínio e as suposições que as outras partes usam para justificar suas posições



**Honorários** Os honorários estão claramente definidos para os diversos procedimentos possíveis



**Árvore de decisões** Considere esboçar visualmente as possibilidades e probabilidades e honorários para ramos ou agrupamento de ramos.



**Realinhar interesses** Ideias para alinhar interesses de todos advogados e todas as partes.



## Dados e informações

**Dados faltantes** Quais dados eles devem possuir que são uteis ou necessários para a sua tomada de decisões? Que dados adicionais podem ser levados em consideração que podem ser inconsistentes com suas suposições iniciais?



**Dados compartilháveis** Quais dados eles não devem possuir que são uteis ou necessários para a tomada de decisões deles?



**Aliados, adversários e neutros** Sendo esta uma negociação multilateral, elenque aliados, adversários e neutros e estratégias para converter neutros.



**Diferenças entre a lide e a disputa?** A descrição do conflito como trazido ao processo distingue de que forma de uma resolução do conflito que conduziria a satisfação das partes?



**Ancoragem** Considere que medidas podem eventualmente ser tomadas para ancorar e contra-ancorar.

