# Las diferentes actitudes en situación de negociación:

| NEGOCIACION SUAVE | NEGOCIACION DURA | NEGOCIACION EFECTIVA |
|---|---|---|
| Los participantes son amigos | Los participantes son enemigos | Los participantes están aquí para resolver un desacuerdo |
| El objetivo es llegar a un acuerdo | El objetivo es ganar | El objetivo es lograr un acuerdo sensato y eficiente |
| Hacer concesiones para cultivar sus relaciones | Exigir concesiones como condición al mantenimiento de las relaciones | **Tratar de forma distinta las personas y el desacuerdo** |
| Ser suave con las personas y respecto al desacuerdo | Ser duro con las personas y respecto el desacuerdo | Ser suave hacia las personas y duro respecto al desacuerdo |
| Confiar en los otros | Desconfiar de los otros | La confianza no se tiene en cuenta |
| Cambiar de posición sin dificultad | Quedarse en su posición | **Centrarse en los intereses que están en juego y no en las posiciones** |
| Hacer propuestas | Proferir amenazas | Estudiar los intereses |
| Descubrir sus exigencias mínimas | Engañar respecto a sus exigencias mínimas | Evitar de basarse en sus exigencias mínimas |
| Aceptar pérdidas unilaterales para llegar a un acuerdo | Exigir ventajas unilaterales como resultado de un acuerdo | **Buscar soluciones para obtener un beneficio mutuo** |
| Evitar que se enfrenten las voluntades | Intentar vencer durante el enfrentamiento de las voluntades | Lograr un resultado basado en criterios objetivos y concesiones mutuas |

©Pro Mind Consulting 2015