



1. Оценка позиций и интересов

Какова история взаимоотношений со второй стороной? Как можно ее использовать?



Что усиливает и ослабляет мои позиции?

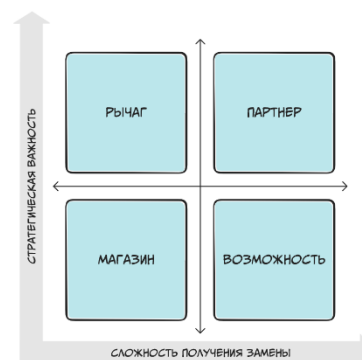
В чем основная "болевая точка" второй стороны? В чем ее истинные интересы?

Каковы наши общие интересы?

2. Стратегический прогноз

Кто я для второй стороны? Как меня видит партнер по переговорам?

(Рычаг, Магазин, Возможность, Партнер)



3. Постановка целей

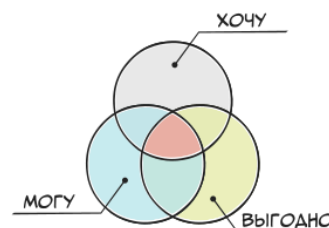
Что я хочу получить или сделать?

4. Проверка целей на реалистичность

Сформулирована ли моя цель в модели Я? Что зависит от меня и моих усилий?

Какими будут контрольные точки?

Находится ли моя цель на пересечении Хочу – Могу – Выгодно?





5. План движения к цели

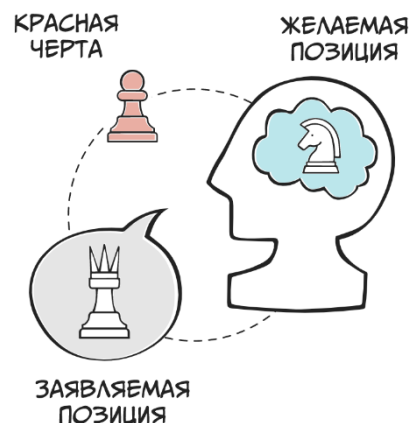
Какие шаги приведут меня к желаемому результату?

6. Анализ альтернатив

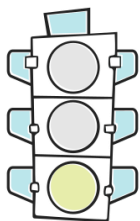
Какой исход переговоров будет для меня идеальным?

Какой исход переговоров будет для меня желательным?

Что будет минимально допустимым? Где граница, после которой дальнейшие переговоры будут бессмысленными?

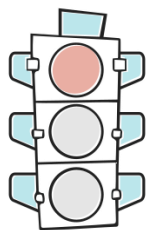


7. План на случай положительного ответа



Что дальше? Что я буду делать, если мы договоримся на моих условиях?

8. План на случай отрицательного ответа



Что дальше? Что я буду делать, если мы не договоримся на моих условиях?

Какова НАОС (наилучшая альтернатива обсуждаемому соглашению)?