MDR · MAPA DE REUNIÓN

ESTRATEON

REUNIÓN

CON QUIÉN

CUÁNDO

BUSCO + +

EN VIVO · RECORRIDO

1	2	3	4
¿Cómo abrís la charla?	Primer tema	Segundo tema	¿Cómo cerrás?
■	■	■	■
■	■	■	■
■	■	■	■
SALIR CON	**DECIDIR**	**DECIDIR**	**CERRAR CON**

POSTURA

DE CONSULTA · MÉTODO HARVARD

1 · PERSONAS ≠ PROBLEMA
¿Qué tengo que evitar?

2 · INTERESES, NO POSICIONES
¿Qué quiero yo? ¿Qué quieren ellos?

3 · OPCIONES DE BENEFICIO MUTUO
¿Qué alternativas nos sirven a todos?

4 · CRITERIOS OBJETIVOS
¿Con qué datos o reglas decidimos?

COMUNICACIÓN
¿Qué tengo que poner en palabras?

MAAN · SI NO HAY ACUERDO
¿Qué hago si no hay acuerdo?

DE CONSULTA · SI LA CHARLA SE DESVÍA

señal → respuesta

_____ → _____ _____ → _____

_____ → _____ _____ → _____

Marco: inspirado en el método Harvard de negociación (Fisher, Ury y Patton) y en pautas del MIT para reuniones efectivas.