Negotiation Prep Sheet

Yes, no మధ్య చాలా దారులుంటాయి, అవి కనిపించేది ఎందుకు అని అడిగినప్పుడే.

ఎలా చేయాలి

1. ఈ వారం నీ team కోసం అడగాల్సిన ఒక deadline నో, ఒక budget నో ఎంచుకో. మాట్లాడే ముందు ఈ page నింపు.
2. వాళ్ళకి ఏం కావాలో తెలియకపోతే ఊహించకు, అడుగు: "ఎందుకు?" Positions కింద interests కనిపిస్తే, yes, no కాకుండా options కనిపిస్తాయి. Problem మీద గట్టిగా, మనిషి మీద మెత్తగా.
3. Deal కుదరకపోతే నువ్వు నిజంగా ఏం చేస్తావో ముందే తేల్చుకో. అది నీ ధైర్యం, బెదిరింపు కాదు.

బాట్నా · BATNA

Best Alternative To a Negotiated Agreement — ఒప్పందం కుదరకపోతే నీ దగ్గర ఉన్న best దారి; ఏ offer వచ్చినా దీనితో పోల్చి చూడు. ఇది నువ్వు ఒప్పుకునే అతి తక్కువ deal కాదు, deal లేకపోతే నువ్వు నిజంగా ఏం చేస్తావో అది. బాట్నా ఏదో ఒకటి ఎప్పుడూ ఉంటుంది, బలహీనంగా ఉండొచ్చు అంతే — కలిసి పని చేసేవాళ్ళ ముందు బెదిరింపులా చూపించకు.

మొదటి offer ఎవరిది

Homework చేసి ఉంటే, ముందు నువ్వే ఒక reasonable offer చెప్పు — మొదటి మాట దారి వేస్తుంది. ఎదుటివాళ్ళకి చాలా ఎక్కువ తెలిస్తే, ముందు విను. అతిగా అడిగిన మొదటి మాట ఆ దారినే మూసేస్తుంది — office లో అవే మనుషులతో మళ్ళీ మళ్ళీ మాట్లాడతాం.

EXAMPLE · రవి · client కి కొత్త feature · call ముందు రాత్రి

నాకు ఏం కావాలి · ఎందుకు	ఏం: team లెక్క ప్రకారం నిజాయితీగా four weeks · ఎందుకు: team అర్ధరాత్రుల దాకా కూర్చోకూడదు, bugs తో release వెళ్ళకూడదు, client నమ్మకం పోకూడదు.
వాళ్ళకి ఏం కావాలి · ఎందుకు	ఏం: కొత్త feature two weeks లో · ఎందుకు: account manager ని ఒకటే అడిగాడు, "ఎందుకు two weeks?" → ఆ రోజే client launch event, stage మీద demo. Two weeks కావాల్సింది full feature కి కాదు, ఒక demo కి.
Options · రెండు మూడు	① రెండు phases — ముందు stage కి సరిపడా చిన్న first version, తర్వాత మిగతాది · ② ఏదైనా అదనంగా అడిగితే ఒక trade — ఒకటి లోపలికి వస్తే, ఇంకోటి రెండో phase కి.
Fair standard	పోయిన three sprints లో team నిజంగా పూర్తి చేసిన పని — రవి అభిప్రాయం కాదు, record.
నా బాట్నా	Contract లో ఉన్న పని అదే schedule లో, కొత్త feature వేరే request గా.
వాళ్ళ బాట్నా	Stage మీద demo బదులు slides — అది వాళ్ళకీ నచ్చదు.
నా మొదటి offer	"మీ launch మాకూ ముఖ్యమే, two weeks లో stage కి కావాల్సిన main flow, మిగతాది four weeks లో."

Call లో: client product head — "మాకు full feature కావాలి, మీ team ఇంకొంచెం కష్టపడలేదా?" → రవి వాదించలేదు, sprint numbers చూపించాడు · demo లో report download కూడా అడిగారు → అది ఉంచితే settings screen రెండో phase కి, ఒప్పుకున్నారు · contract గురించి బెదిరింపులా ఒక్క మాట కూడా లేదు · launch demo బాగా జరిగింది, team అర్ధరాత్రుల దాకా కూర్చోలేదు, మిగతాది fourth week లో.

Example 2 · కావ్య · sponsor భాస్కర్ గారు: అడిగింది — backdrop మీద తన logo అందరికంటే పెద్దగా (అన్ని logos ఒకే size అని కావ్య ముందే మాట ఇచ్చింది) · కావ్య వాదించలేదు: "పెద్ద logo తో మీకు ఏం జరగాలి సార్?" → "Exams అయ్యాక students నా shop కి రావాలి." · offer: stall entry gate పక్కనే, ప్రతి fest pass వెనక shop coupon, తిరిగొచ్చిన coupons ఆయనే లెక్కపెట్టుకోవచ్చు · కావ్య బాట్నా: అద్దెకి ఒక చిన్న speaker set → speaker set కి సరిపడా ఇచ్చారు, logo అందరి లాగే.

నా PREP SHEET · ఎవరితో: _____ · ఏ deadline / budget: _____

నాకు ఏం కావాలి · ఎందుకు	
వాళ్ళకి ఏం కావాలి · ఎందుకు	
Options · రెండు మూడు	
Fair standard	
నా బాట్నా	
వాళ్ళ బాట్నా	
నా మొదటి offer	

FEEDBACK PARTNER · వారం చివర్లో

మాట్లాడటం అయ్యాక, వీలైతే ఎదుటి వైపు ఒకరిని అడుగు — "మీకు నిజంగా ఏం కావాలో నేను అర్థం చేసుకున్నానని అనిపించిందా, నా మాటల్లో ఏదైనా బెదిరింపులా అనిపించిందా?"

Team లేదా? College లోనో, ఇంట్లోనో, friends తోనో — ఒక పెద్ద కొనుగోలు ముందు ఇదే page నింపి, ఇదే అడుగు.

Module 8 పూర్తయింది. Module 9 మొదలుపెట్టే ముందు, ఈ Negotiation Prep Sheet ఒక వారం try చెయ్యి — ఒక module కి ఒక వారం ఇస్తే బాగుంటుంది.

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (1991). *Getting to Yes* (2nd ed.). Penguin — "What is your BATNA—your Best Alternative To a Negotiated Agreement?"; the BATNA is "the standard against which any proposed agreement should be measured" (p. 104); a practical book. · Sebenius, J. K. (2017). *Negotiation Journal*, 33(2), 89–99 — there is always some alternative, even a weak one; work it out while preparing; flaunting it can backfire in ongoing relationships. · Galinsky, A. D., & Mussweiler, T. (2001). First offers as anchors: The role of perspective-taking and negotiator focus. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(4), 657–669 — three experiments; whichever side made the first offer tended to get the better outcome; the advantage disappeared when the other side kept its own target, alternatives or reservation price in mind. · Maaravi, Y., Pazy, A., & Ganzach, Y. (2014). Winning a battle but losing the war. *Judgment and Decision Making*, 9(6), 548–557 — an aggressive first offer won the single deal, but the other side was less willing to negotiate again, and impasses rose. Mostly one-off price negotiations in the lab. The Negotiation Prep Sheet is Mental Gym's own. Ravi's team and Kavya's fest are composite examples.