

# NEGOCIAR (vecinos, administración y socios)



La negociación es un proceso donde los agentes interesados llegan a un acuerdo sobre un asunto determinado que beneficie a todas las partes; se intercambia información, promesas y se aceptan compromisos formales a través del poder de la comunicación. Importante tener claro que **negociamos por los gatos, su protección y bienestar**, sin otro tipo de protagonismo o enfoque

**INFORMARSE Y FORMARSE PARA PODER OFRECER LA MEJOR DE LAS SOLUCIONES QUE REDUNDEN EN LA CALIDAD DE VIDA DE LOS GATOS Y LA BUENA CONVIVENCIA CON LOS HUMANOS EN LA CIUDAD**



## LA IMPORTANCIA DE LA ESCUCHA ACTIVA

Escuchar y preguntar, para reconocer las divergencias en sus intereses, ofrecimiento y apreciar el interés en llegar a un acuerdo; nos da ventaja para adaptar nuestro discurso y ofertar prioridades en el calendario CER. Interesarse por su postura de partida para descubrir lo que se esconde tras su argumento; en ocasiones fruto del desconocimiento, nos da idea de posibles resoluciones desde la empatía. Será necesario conocer la posición que ocupa y poder de decisión en la negociación para adecuar nuestro discurso. Generar confianza será un buen punto de partida



## EN EL CASO DE LA ADMINISTRACIÓN

Las decisiones institucionales suelen ser supervisadas así para que llegue correctamente a las personas decisivas ausentes es fundamental argumentar el mensaje, con un presupuesto, metodología a seguir, datos precisos, y agentes colaboradores para implantar el método CER. Se puede negociar el calendario, dejando claro que el retraso implica multiplicar el trabajo. No mentir, exagerar, dramatizar ayuda a ganarse el respeto; válido para ambos interlocutores. Sólo puede exigirse el cumplimiento de lo acordado previamente, que debe ser adoptado por consenso, por escrito y firmado

## PROYECTAR PARA CAMBIAR

Preparar la reunión, con un esquema claro, por escrito o presentación digital, definiendo la estrategia a seguir bien argumentado; con unos límites mínimos que serán inaceptables (ver fichas líneas rojas). El objetivo es el reconocimiento legal y administrativo de las colonias felinas mediante método CER (captura, esterilización y retorno) y su financiación municipal. Llevar un dossier CER para entregar referenciado (ver ficha) y propuesta de procedimiento de actuación



## ESTAR EN CONDICIONES DE PERSUADIR SIN EXIGIR

Debemos mostrar nuestra profesionalidad, formación e información persuadiendo con las ventajas del control poblacional y la gestión ética de las colonias felinas basada en las Buenas Prácticas (ver ficha) y beneficios a la Comunidad. Cuidar el lenguaje verbal y corporal desde la tranquilidad y frialdad emocional, ofreciendo respuestas claras que deshagan malentendidos; adaptadas a los valores y preocupaciones del interlocutor. Introduciremos en nuestra propuesta palabras y expresiones de la "otra parte". Vigilar las RRSS como fuente de información



**UN ACUERDO CER ES UN PASO FUNDAMENTAL PARA ALCANZAR EL SACRIFICIO 0**

Al terminar la negociación es importante sentarse con todos los agentes implicados en el desarrollo del CER; con quien previamente habremos establecido acuerdos de colaboración y repartido responsabilidades, para informar del acuerdo que se ha tomado y darles a conocer cómo se implementarán; estableciendo el calendario de actuaciones del procedimiento pactado