

# SITUACIÓN EN LA QUE TODOS SALEN GANANDO: MIS NECESIDADES/TUS NECESIDADES

## PAUTAS PARA CREAR SITUACIONES EN LA QUE TODOS SALGAN GANANDO

- Elige un territorio neutral para reunirse.
- No mientas ni exageres; crea confianza desde el inicio.
- Utiliza buena comunicación no verbal: haz contacto visual, utiliza una postura que no intimide y mantente enfocado.
- Intenta encontrar puntos en común.
- Mantén la mente abierta a otras sugerencias.
- Enfócate en lo que consideras más importante e intenta determinar lo que es más importante para la otra persona.
- Mantente en el presente; evita traer al presente discusiones pasadas.
- Establece un plazo en el que ambos estén de acuerdo.
- Comprométete con una solución y no retrocedas.

## MIS NECESIDADES/TUS NECESIDADES

¿Cuál es el problema?

---

¿Qué tienen que perder ambas partes?

---

¿Qué quiere la persona A? ¿Por qué?

---

¿Qué quiere la persona B? ¿Por qué?

---

¿Qué necesita la persona A?

---

¿Qué necesita la persona B?

---

Otros factores para la persona A\*

---

Otros factores para la persona B\*

---

*\*Otros factores que motiven a las personas pueden incluir la necesidad de tener el control, la necesidad de tener dinero y la necesidad de sentirse reconocido o amado.*