

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.*